

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(13) (октябрь-декабрь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

CORRELATION ANALYSIS BETWEEN DJIA AND GOOGLE, APPLE SHARES' QUOTATIONS

Abstract. This work is dedicated to the investigation of financial market indicators in the USA namely Dow-Jones Industrial average and share prices of two giant companies Google and Apple companies. As they are not included in the list of companies of DJIA, the aim of the work is to determine how these indexes correlate in other words the question is whether it is appropriate to say that DJIA showing the general situation in the market of stock exchange in the USA can be determined with two companies, leaders of the industries. The work considers empirical investigation in term of construction of econometric model and analysis of data within this model.

Key words: correlation analysis, regression analysis, econometric model, initial form of model, estimated form, interpreting the coefficients, the US stock market, share price, Google, Apple.

The problem raised is if these companies should be covered with the average which is actually supposed to reflect the conditions of the most stable and reliable companies?

That is why the aim of this work is to determine whether Apple and Google companies' shares quotation correlates with the value of DJIA, in other words, whether Apple and Google quotes can determine the value of average in the US stock exchange.

The econometric model transformed into math language (specification of the model) is going to be like this:

$$\text{Initial form} \left\{ \begin{array}{l} Y_t = a_0 + a_1 X_{1t} + a_2 X_{2t} + \varepsilon_t \\ a_{1,2} > 0 \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Y_t - the Dow-Jones Industrial average, points

X_{1t} -price of one Apple Inc. share, \$

X_{2t} -price of one Google Inc. share, \$

As it was said above this model reflects the relationship of between Dow-Jones index and two huge companies Apple and Google within the US stock market. It is clear from the system that the endogenous variable - Y_t and it dependent. The exogenous variables are X_{1t} and X_{2t} .

Moreover, as it is econometric model its specification should be constructed due to four principles.

- the law is translated into math language – linear math equations
- quantity of math equations is equal to the quantity of endogenous variables

- all variables are dated and denoted as index t
- each equation of the model includes disturbance terms (disturbance terms include in the model variety of other factors on which endogenous variable depends)

The next step is two collect the data. To get stock market data of US stock market and not necessarily the US I visited website which is: <http://www.finam.ru/>

Having joined this website, you may just download the necessary data and export it into Excel File. While working over It, I chose the daily values of these three indicators for the September. The entire data is represented in Excel File attached to this one.

Now using the data collected it is possible to conduct an investigation dedicated to figuring out the degree of dependence of these indicators with the help of the Microsoft Excel tools and functions.

Having constructed the correlation matrix (Excel special function) and Scatter diagrams, the results were obtained (see table 1) and they let us conclude that there is weak positive linear relationship between Dow-jones industrial average index and Apple shares quotations because correlation coefficient is near to 0 and is equal to 0,33. On the other hand, according to correlation matrix there is the strong positive relationship between Dow-jones industrial average index and Google shares quotations. The correlation coefficient tends to 1 and equals to 0,86.

Pair correlation matrix

Table 1

Matrix of pair correlation			
	DJIA, points	Apple Inc. \$ per share	Google Inc. \$ per share
DJIA, points	1		
Apple Inc. \$ per share	0,33	1	
Google Inc. \$ per share	0,86	0,09	1

Below, you can see the estimated form obtained during regression analysis.

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = 8670,58 + 14,34X_{1t} + 11,85X_{2t} + \varepsilon_t \\ \quad (1148,42) \quad (6,23) \quad (1,67) \quad (44,01) \\ t_{stat} \quad [7,63] \quad [2,30] \quad [7,11] \\ \quad \quad \quad R^2 = 0,758 \\ \quad \quad \quad F = 28,12 \end{array} \right.$$

Interpreting the coefficients of model

Coefficients of regression show how the dependent variable (regressand) of the model will change if the independent variables (regressors) change within the certain model.

Coefficient a_1 before X_1 (apple shares quotes) means that if Apple Shares quotes for example increase by 1 \$ Dow-Jones industrial average (Y) will increase by 14,34 points. This coefficient shows the certain dependence of Y from X_1 in point of view math. So does the coefficient a_2 but concerning Google shares

quotes (X2) and Dow-Jones industrial average. If X2 increases by 1\$ Y will increase by 11,85 points.

Coefficient a_0 is the value of Dow-jones industrial average (Y) in case if a_1 and a_2 are both equal to 0.

Conclusion. The investigation shows that there is a correlation between Dow-Jones Industrial Average and Google and Apple share quotations though as far as matrix of pair correlation is concerned Apple company weakly correlates with DJIA. And it should not come as surprise because concerning the period the data reflects the DJIA reflecting the general situation in the US stock market may show growth and Google company is one the companies that showed positive dynamic whereas Apple company performed growth slower than the whole stock exchange.

List of references

- 1.Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем — Вестник Московского государственного университета леса — Лесной вестник. 2008. № 2. С. 144—151.
- 2.Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования основных показателей развития отраслей российской экономики — Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2014. № 4 (103). С. 231—236.
- 3.Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции — М.: Инфра — М, 2001.
4. Finam.ru.

*Bagdasaryan A.
student-bachelor
3d-year student*

*Financial university under the government of Russian Federation
Russia, Moscow*

CONSTRUCTING AND TESTING THE MODEL OF THE US STOCK MARKET

This work is dedicated to testing the model which reflects the relationship between Dow-jones industrial average and prices of two giant companies Google and Apple. The question is why these companies being the leaders in their fields of economy are not included in the list of companies taken into account to compute DJIA.

The econometric model transformed into math language (specification of the model) is going to be like this:

$$\text{Initial form} \left\{ \begin{array}{l} Y_t = a_0 + a_1 X_{1t} + a_2 X_{2t} + \varepsilon_t \\ a_{1,2} > 0 \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Y_t - the Dow-Jones Industrial average, points

X_{1t} -price of one Apple Inc. share, \$

X_{2t} -price of one Google Inc. share, \$

To estimate this model we need to conduct regression analysis. To do this we apply for the special function in Microsoft. The Excel calculates everything and presents the result in several successive tables. This model is estimated according to data which was taken from <http://www.finam.ru/>.

Now the coefficients and the whole model should be checked according three basic tests: t-test, R^2 -test and F-test. Mind that t statistics for a_0 and a_1 are also given in the tables of regression analysis (numbers in square brackets in the system)

Interpreting the coefficients of model

Coefficients of regression show how the dependent variable (regressand) of the model will change if the independent variables (regressors) change within the certain model.

Coefficient a_1 before X_1 (apple shares quotes) means that if Apple Shares quotes for example increase by 1 \$ Dow-Jones industrial average (Y) will increase by 14,34 points. This coefficient shows the certain dependence of Y from X_1 in point of view math. So does the coefficient a_2 but concerning Google shares quotes (X_2) and Dow-Jones industrial average. If X_2 increases by 1\$ Y will increase by 11,85 points.

Coefficient a_0 is the value of Dow-jones industrial average (Y) in case if a_1 and a_2 are both equal to 0.

t-Test

As through the whole investigation, these tests are supposed to be held due to Microsoft Excel functions («СТЫЮДРАСПОБР», «F.ОБР.ПХ»). In case of t-test it is necessary to apply for «СТЫЮДРАСПОБР» function which let us define the t critical. It considers two parameters in order to calculate t critical:

T critical calculation		Table 1	
$\alpha=$	0,05	t crit=	2,10
$\alpha=$	0,01	t crit=	2,88
$\alpha=$	0,1	t crit=	1,73

The sense of t-test states that if the absolute value of t statistics of each parameter is more than t_{crit} obtained above:

$$|t| > t_{crit} (1)$$

then we may conclude that parameter is significant for the model.

In case of this model, it is obvious that all coefficients a_0 , a_1 and a_2 are significant under the circumstance that $\alpha=0,05$ within this model.

R^2 -Test

Concerning this test everything is rather simple and not go beyond the analysis of R^2 . According to this test if R^2 is close to 1 means that specification is constructed in very good way because this parameter shows x variables influences

the y variable by linear regression. In this case $R^2=0,76$ and it means specification is quite good: 76% of variances X_1 and X_2 describe variance Y by linear regression model within this model.

F-Test

This test also requires to calculate the F_{crit} and to compare it with F given in regression analysis.

The function we are going to apply for has already been mentioned - «F.ОБР.ПХ».

F critical calculation

Table 2

$\alpha=$	0,05	F crit=	3,55
$\alpha=$	0,01	F crit=	6,01
$\alpha=$	0,1	F crit=	2,62

This tests checks the whole specification whether its quality is high or low and if R^2 is random variable or not. If F_{crit} is more than F of a model:

$$F_{crit} > F,$$

then the quality is low and R^2 is random. Otherwise, vice versa.

In this case according to the table above under $\alpha = 0,05$ $F_{crit} < F$, so we conclude that the quality of specification is high and R^2 is not random within this model.

So the form of specification will be:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = 8670,58 + 14,34X_{1t} + 11,85X_{2t} + \varepsilon_t \\ (1148,42) \quad (6,23) \quad (1,67) \quad (44,01) \\ t_{stat} \quad [7,63] \quad [2,30] \quad [7,11] \\ R^2 = 0,758 \\ F = 28,12 \\ t_{crit} = 2,10; \alpha = 0,05 \\ F_{crit} = 3,55; \alpha = 0,05 \end{array} \right.$$

Goldfield – Quandt Test

According to Goldfield – Quandt test, we assume that $\sigma(\varepsilon) = const$. As a result of this test, we find out, if the residuals are homoscedastic or not and if we may use ordinary square to estimate parameters.

GQ coefficient calculation

Table 3

GQ=	1,17
1/GQ=	0,85
Fcrit=	3,44

Basing on these two inequalities, we compare our figures: $GQ < F_{crit}$ and $1/GQ < F_{crit}$ so we can conclude the residuals are homoscedastic and we may use ordinary square to estimate parameters or coefficients of the model.

Durbin-Watson test

The next step is to carry out Durbin-Watson test to check if there exists correlation between residuals. To calculate DW constant there is the formula

$$DW = \frac{\sum (e_t - e_{t-1})^2}{\sum e_t^2}$$

DW=1,56

Defining the intervals means to find d_u and d_l in the table. In this model there are two regressors and sample size 21. Using table of values for Durbin-Watson criteria we find values $d_l = 1,125$ and $d_u = 1,538$. Then make a table.

Intervals:

Picture 1

Positive correlation		no correlation		Negative correlation	
0	d_l	d_u	2	$4 - d_u$	$4 - d_l$
0	$1,125$	$1,538$	2	$2,462$	$2,875$
		dw		$1,56$	

It is obvious that value of DW got into interval from d_u to $4 - d_l$, that means that within this model there is no correlation between residuals. The third precondition of Durbin–Watson theory is valid so residuals are homoscedastic and coefficients are said to be exact.

Confidence interval and adequacy of the model

Finally, it is important to estimate the adequacy of the model. For that, it is necessary to construct confidence interval. Interval is calculated:

$$(\hat{Y} - t_{crit} * \sigma; \hat{Y} + t_{crit} * \sigma)$$

To estimate DJIA ($\hat{Y}$) for 01.10.2014 we use coefficients a_0 , a_1 and a_2 and values X_1 and X_2 .

$$\hat{Y} = a_0 + a_1 * X_1 + a_2 * X_2 = 16915,19$$

Baring in mind when calculating t_{crit} , level of significance taken is equal to 0,01.

Confidence Interval (16788,5;17041,87)

Now $DJIA_{01.10.2014} = 16804,71$ is covered by confidence interval. Forecasts obtained are said to be correct with the probability of $p=100 - \alpha=99$ ($\alpha=1\%$) and model is adequate.

Conclusion: despite the fact that these two companies are not considered in DJIA, the model constructed proves that they should be included in the list and reflect the trend of the whole market.

List of references

- 1.Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем — Вестник Московского государственного университета леса — Лесной вестник. 2008. № 2. С. 144—151.
- 2.Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования основных показателей развития отраслей российской экономики — Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2014. № 4 (103). С. 231—236.

3.Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции — М.: Инфра — М, 2001.

4.Finam.ru.

Baryshnikov P.Y.

*Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

USAGE OF THE ORDINARY LEAST SQUARES METHOD FOR PARAMETER ESTIMATION OF ECONOMIC GROWTH BY EFFECTS OF MACROECONOMIC VARIABLES IN BRICS COUNTRIES ON THE BASIS OF CAPITAL MARKET MODEL

Abstract. This article considers the results of the investigation of basic macroeconomic indicators of the BRICS countries using ordinary least squares method on the basis of capital market model and proves the applicability of this model to these countries.

Keywords: ECONOMETRICS, CAPITAL MARKET MODEL, BRICS, BRAZIL, RUSSIA, INDIA, CHINA, SOUTH AFRICA, GDP, INTERST RATE, INVESTMENTS, GROSS CAPITAL FORMATION.

Today, in the era of globalization and internationalization many scientists face the problem of global data research and economic modeling. Amounts of international trade as well as global output become significantly bigger. Especially, it concerns developing and newly industrialized countries such as BRICS. These countries show rapid economic growth year after year and there is an issue which models should be used for their economic analysis.

The aim of the current research is to investigate BRICS countries using part of capital market model and to find out whether this model is applicable to investigated countries or not.

This research is particular important because it helps to test the significance of factors that can potentially influence the capital markets of BRICS countries, as well as to conduct a study of the dependence between the main economic indexes. This research will allow us to draw some conclusions about whether the theory of capital markets is confirmed for the BRICS data or not.

However, first of all let's say some words about the capital market model in general and about countries which have been examined in the current research.

Capital market model consists of two equations and describes dependence of the real interest rate (R_t) on money supply (M_t) and real GDP (Y_t). As well as dependence of the real GDP (Y_t) on real interest rate (R_t) and gross capital formation (I_t) (Figure 1).

$$\begin{cases} R_t = a_0 + a_1 M_t + a_2 Y_t + \varepsilon_t; \\ Y_t = b_0 + b_1 R_t + b_2 I_t + \vartheta_t; \\ E(\varepsilon_t) = 0; \sigma(\varepsilon_t) = \text{const}; \\ E(\vartheta_t) = 0; \sigma(\vartheta_t) = \text{const}; \\ a_0, a_1, a_2 \geq 0; b_0, b_1, b_2 \geq 0. \end{cases}$$

Figure 1. Capital market model

However, with the purpose of simplification we have conducted our research using only the second part of capital market model which includes only second part of the model (Figure 2).

$$\begin{cases} Y_t = b_0 + b_1 * R_t + b_2 * I_t + \vartheta_t; \\ E(\vartheta_t) = 0; \sigma(\vartheta_t) = \text{const}; \\ b_0, b_1, b_2 \geq 0 \end{cases}$$

Figure 2. Initial form of the model.

As for BRICS countries, so BRICS is the acronym for an association of five major emerging national economies: Brazil, Russia, India, China, and South Africa. The grouping was originally known as "BRIC" before the inclusion of South Africa in 2011. The BRICS members are all developing or newly industrialised countries, but they are distinguished by their large, fast-growing economies and significant influence on regional and global affairs; all five are G-20 members.

The foreign ministers of the initial four BRIC states (Brazil, Russia, India, and China) met in New York City in September 2006, beginning a series of high-level meetings. A full-scale diplomatic meeting was held in Yekaterinburg, Russia, on 16.6.2009.

It is predicted that the large size of the economies of these countries will allow them in the future to transform the economic growth into political influence. It will lead to the loss of the leading position of modern Western economic elites and the transition to another model of economic governance.

As of 2014, the five BRICS countries represent almost 3 billion people which is 40% of the world population, with a combined nominal GDP of US\$16.039 trillion (20% world GDP) and an estimated US\$4 trillion in combined foreign reserves [1]. As of 2014, the BRICS nations represented 18 percent of the world economy [2].

In order to examine these countries in detail we used **ordinary least squares method** (OLS) (linear least squares method) and have done following tests: F-test, Student's t-test, R^2 -test, GQ-test and DW-test. Moreover, we have proved model adequacy and calculated mathematical expectation. Let's consider

these tests applicable to BRICS in more detail by the example of Brazil. As a data source we used the Word Bank website databank from 1995 to 2013 [3].

Based on the results of research we have found out following (Figure 2):

	Brazil	Russia	India	China	South Africa
R²	0,99	0,98	0,99	0,998	0,98
F-test	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit
t-test	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}
E(u)	0	0	0	0	0
GQ-test	-	-	-	+	-
DW-test	+	+	-	-	-
adequacy	+	+	-	+	+

Figure 3. Results of the research

According to the results, all BRICS countries have very high value of R^2 . An R^2 close to 1 indicates that the regression line perfectly fits the data and almost all independent variables (in our case R_t and I_t) describe variants of dependent variable (in our case Y_t).

Regression analysis showed that R_t has the biggest influence on the resultant variable Y_t in case of China (If R_t will increase on 10 % Y_t will decrease on \$131 209 000 000) and I_t has the biggest influence on Y_t in case of Brazil (if I_t will increase on \$1 billion Y_t will also increase on \$4 840 000 000).

In all cases $|t_{b1}| < t_{crit}$. It means that b_1 is not statistically valuable and we can exclude b_1 (R_t) from the model.

For all countries mathematical expectation is close to zero what means that 1st Gauss-Markov condition is confirmed and we can use OLS in order to estimate coefficients of the model [4].

Goldfeld–Quandt test has been failed in most cases. It means that almost all that residuals are heteroscedastic, 2nd Gauss-Markov condition is not confirmed and it is impossible use OLS in order to estimate coefficients.

The same thing is with Durbin–Watson test. For vast majority of BRICS countries there is autocorrelation (a relationship between values separated from each other by a given time lag) in the residuals (prediction errors), 3rd Gauss-Markov condition is not confirmed and it's impossible to use OLS in order to estimate coefficients [5].

However, in most cases model is adequate (except India). So we can assume that we can analyze these countries using capital market model but the results can

be inaccurate. Thus, it is better to use another models in order to conduct analysis for BRICS countries.

To sum up, we can assume that such results could be because capital market model is a variance of Keynesian model which was aimed to developed capitalistic countries. However, in the current research we have investigated BRICS countries that are newly industrialised and developing. Therefore, it can also be a cause to choose another model for current analysis.

References

1. Трегуб И. В.: Математические модели динамики экономических систем монография.- М.: Финакадемия. 2009.
2. Tregub Ilona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012
3. International Monetary Fund.: World Economic Outlook Database, October 2014- URL:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=91&pr.y=5&sy=2011&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=NGDPD%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC&grp=0&a=>
4. Yana Marull.: BRICS to launch bank, tighten Latin America ties- Agence France-Presse (AFP), 2014- URL: <http://news.yahoo.com/brics-launch-bank-tighten-latin-america-ties-034909760.html>
5. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL:
<http://data.worldbank.org/country>

Borisov A.I.
Sakha (Yakutia), Yakutsk
2nd year undergraduate NEFU FEI
Department of International Economic Relations
Group M-GMU-13
Director of the magister's program:
Romanova O.D.

SOCIAL AND ECONOMIC EFFECT OF ROAD CONSTRUCTION IN THE NORTHERN MUNICIPALITIES OF SAKHA (YAKUTIA)

The main purpose ensuring the availability and quality of transport services for the rural population in accordance with the social and economic standards.

Tasks to achieve the goal:

- 1) Characteristics of the municipalities of Sakha (Yakutia);
- 2) The forecast of the multiplier effect of the construction of roads;
- 3) Formation of a single transport space of Sakha (Yakutia) on the basis of a balanced advanced development of efficient transport infrastructure.
- 4) Conduct applied research;
- 5) economic efficiency, profitability and payback period;

6) To formulate conclusions and recommendations.

The object of research: the northern municipalities of Sakha (Yakutia).

Subject of research: roads of northern municipalities of Sakha (Yakutia).

Actuality: development and expansion of the road network of the northern municipalities of Sakha (Yakutia).

Characteristics of the road network of Sakha (Yakutia)

The main purpose of my scientific research are ensuring availability and quality of life for rural population. Here i will plan to consider the north municipalities separately. Then i will make general description of these municipalities. In this way, i will know, from the building roads, which effect will be, for example, progress of industry, increase of the population, improvement of living standarts and safety. Next, I will calculate economical valuations and exponents, after I will see them with tables and diagrams. At the end, I will make different conclusions and recommendations.

The road network in the country has a length of over 30 thousand. Km, of which more than half are timing (seasonal) roads - ice roads. It includes 21.8 thousand km (65%) of roads, of which paved - 7.6 thousand. Km. For the country, in its scale, characterized by poor development of the road network, the territorial isolation of individual roads, as well as a significant development of departmental road network, which actually performs the functions of public roads. Transport links by road paved off just 16 districts of 33 [2].

Social and economic effect

Social and economic effect of the municipalities is increase in production of local goods; industrial development; improving people's lives; increase jobs by repairing roads, which would entail the youth; improving road safety and environmental standards in road construction; attracting additional investments, including the development of small and medium-sized businesses.

Road development will become a reference point for the economic breakthrough of the republic, and its construction will begin implementation of major investment projects, primarily coal. Only the size of tax revenues to the federal and local budgets to exceed 20 billion rubles, while the volume of goods transported may be up to 15 million tons per year [1].

Conclusion

Furthermore, the development of roads may have not only federal, but as well as international and shade through economic cooperation and trade with other regions and countries. Thus, the payback period can be reduced by half - from 20 to 10 years, which is very positive impact for the development of the country as a whole.

Literature:

1. Highways: safety, environmental issues, economics (Russian-German experience) / ed. VN Lukanina, K.X. Lenz. - Moscow: Logos, 2002. - 624 p.
2. Technical means of traffic management: a textbook for high schools / YA Kremenets, MP Caves, MB Afanasyev. - М.: Akademkniga, 2005. - 279 p.

Burmistrov V.V.
Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

CONSUMPTION FUNCTION OF MACROECONOMIC MODEL OF THE BRICS COUNTRIES: BRAZIL, RUSSIA, INDIA, CHINA, SOUTH AFRICA. FROM 1981 TO 2013

Summary. This article provides an econometric analysis of the consumption function for the Brazil, Russia, India, China, and South Africa. The analysis of the information obtained. Given the assumptions of the author about the adequacy and fairness of these models.

Keywords: ECONOMETRICS, CONSUMPTION MODEL, BRICS, BRAZIL, RUSSIA, INDIA, CHINA, SOUTH AFRICA, CONSUMPTION, GDP, PREVIOUS PERIOD CONSUMPTION.

This economic system studies the consumption function of Macroeconomic model of the BRICS countries: Brazil, Russia, India, China, and South Africa. In this study we have two variables: GDP and consumption for the previous period, which are measured in US dollars.

The aim of this study is to test the adequacy of the empirical data of our consumption function, for this were used Statistical Hypothesis Testing.

It has been decided to build a model on a basis of “third equation of Lawrence Klein which is called consumption model”. Only those factors which will be able to explain the variations in the dependent variables will be left in the final output of the model and afterwards tested.

However, this study is important from the point of view of the analysis of latest data about chosen countries, such as: real retail sales in the BRICS, with the exception of Russia, have held up much better than in the advanced economies over the past two years, and this trend is expected to continue. Our consumption growth forecasts imply that, the BRICS will contribute almost half of global consumption growth.

In this paper we study the following countries: Brazil, Russia, India, China, and South Africa. The main methods of research are methods of analysis of econometric models and simulation methods.[1]

As a result of research we find out about, as far as are adequate econometric models, and suggests the possibility of money market function.

The necessity of this study caused the need for a detailed analysis of the economies, which are held in the same economy group as Russia.

An important step in this research is to collect relevant data on the two variables. The World Bank has long been leading a detailed and reliable statistics, it is this resource is the data source. [2]

Based on the results of research we have found out following :

F-test

The F-distribution or Fisher F distribution is named after the famous statistician R. A. Fisher. The Fisher F distribution is the ratio of two chi-square distributions, and hence is right skewed. It has a minimum of 0, but no maximum value (all values are positive). The peak of the distribution is not far from 0, as can be seen in the following figure. We will use the F-distribution through the F test.[3]

F test					
	Brazil	Russia	India	China	South Afr
F	2118,2	7146,81	7875,61	1533,8	4565,21
Ftest	4,1	3,73	3,31	3,49	3,32
F>Ftest	True	True	True	True	True

- We used the probability of mistake equal to 0,05.
- If F is higher than F-crit than the R^2 is non-random and the quality of the specification of the model is high

T-test

T test					
	Brazil	Russia	India	China	South Afr
T(Y)	1,38	1,12	10,54	-3,96	-0,71
T(X1)	25,39	30,99	25,91	3,11	21,36
T(X2)	2,9	6,30	2,01	17,95	2,32
Tcrit	2,22	2,14	2,2	2,08	2,04

- If $|T\text{-stat}|$ is bigger than T-crit it means that the coefficient is significant
- As we can see, for China all coefficients are significant
- But for others situation is not so strict

GQ-test

The GQ test checks for homoscedasticity in regression analyses in order not to allow overestimation of the model's results. The test is also sometimes called two-group test as it is based on the division of the dataset into two independent groups.

GQ					
	Brazil	Russia	India	China	South Afr
GQ<FcritGQ	+	+	+	+	+

$1/GQ < F_{crit}GQ$	-	-	-	-	-

- As we can see, for all countries only 1 condition is true, therefore residuals are heteroscedastic. Heteroscedasticity is a major concern in the application of regression analysis, including the analysis of variance, because the presence of heteroscedasticity can invalidate statistical tests of significance that assume that the modelling errors are uncorrelated and normally distributed and that their variances do not vary with the effects being modelled.

DW-test

Durbin-Watson statistic is a test statistic used to detect the presence of autocorrelation in the residuals from a regression analysis.

- The DWstat for Brazil, India and Russia lies between DU and 4-DU – it means that the residuals aren't autocorrelated and 3rd Gauss-Markov condition is not broken

- DWstat for South Africa lies between 0 and DL, which means that residuals are positively autocorrelated

DWstat for China lies between dl and du which means that residuals are also positively autocorrelated

Our final economic model shows high relevance of the independent variables for the explanation of the dependent one due to the high R² value and a number of tests, which have been successfully run during the model check. [4]

BRICS countries were chosen as locomotive countries, which has been flourishing for the last years or even decades. Brazil is the flagman of Latin America, Russia, despite some current problems on the international area, is the biggest country in the World with a huge amount of resources, India and China are the biggest countries by population, where efficiency of labour force is very high, and South Africa, which is similar with Brazil, but on another, African, continent.

The 2007-2009 financial crisis has been a major challenge for all of the world economy. As we have shown in this paper, the BRICS economies collectively appear to have withstood the crisis better than many of their developed-country counterparts. Indeed, their contribution to world economic activity has increased even more through the crisis, and since. This is likely to continue in the near, medium and long term. We now think it is more likely, rather than less, that China will become as big as the US by 2027 and the BRICS will become as big as the G7 by 2032. China, Brazil and India have all performed particularly well, and although Russia has not done so recently[5], it deserves its position as a BRICS.

References

1. Трегуб И.В.: Математическое моделирование динамики экономических систем: монография/Трегуб И.В. М.: Финакадемия, 2009. 120 с.

2. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
3. Трегуб И. В.: Опыт привлечения студентов Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации к научно-исследовательской работе в области изучения динамики экономических систем.// Фундаментальные исследования. 2008. №8. С. 95-96
4. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52
5. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL: <http://data.worldbank.org/country>

Dolgikh A. Y.

***First-year student of master's degree in Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow city, Russia***

DIVIDEND POLICY AND THE IMPACT ON THE SHARE PRICE

Dividend policy is one of the most controversial aspects of the company, which has always caused a lot of controversy among financiers and scientists. Do firms pay dividends, and if so, what share of their profits? What will be the reaction of investors to the announcement of the dividend? Dividend policy is an important attribute of the company, as well as an important element of the financial strategy of the company.

The relevance of dividend policy is not only a huge amount of theoretical and empirical research. It is also observed due to the high demand of Russian firms, investment banks and consulting companies to develop a dividend policy. At the same time, despite the large amount of research in the field of dividend policy, it is necessary to note the fact that almost all of them were based on data for the developed financial markets of the USA, the UK, Germany, Japan, while the emerging market of Russia has not been paid in this regard, a lot of attention. As a result of radical differences between the Russian financial market and the markets of developed countries, it is impossible to draw conclusions about what classical and modern theories of dividend policy will have the right to life in relation to the domestic market, and which do not.

In this case, the aim of my work is to study the impact of dividend payments on the value of Russian companies by using one of econometric methods - the method of least squares.

If any dependence is to take place, the second target will be the analysis of the factors that can influence the value of dividend payments. As an example, I chose major Russian company in the real sector of the economy, whose shares are traded on the Russian stock exchange - LUKOIL.

To build the model and its further validation was taken major Russian public company whose shares are traded on the RTS stock exchange: LUKOIL.

The study analyzed the influence of such factors as company size (market capitalization), investment opportunities (the ratio of market value to its book value), the rating companies (dummy variables), the amount paid dividend (the ratio of the amount of the dividend to the profits of the company) to change the prices of the stocks before and after the announcement of dividend payment.

$$\left\{ \begin{array}{l} PC = a_1 + a_2 * DP + a_3 * INVEST + a_4 * SIZE + a_5 * CR + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{array} \right\},$$

where

PC – price change,

DP –dividend payout,

INVEST –market-to-book value,

SIZE – market capitalization,

CR – credit rating;

ε_t – the disturbance term [1].

I used OLS – method to check the model and got such results [2]:

Table 2 Regression statistics

Regression Statistics	
Multiple R	0,92
R Square	0,85
Adjusted R Square	0,75
Standard Error	2,79
Observations	11

Table 3 Variance analysis

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	4	262,46	65,61	8,42	0,01
Residual	6	46,78	7,80		
Total	10	309,24			

Table 4

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	14,87	5,63	2,64	0,04	1,10	28,64	1,10	28,64
DP	-95,35	27,92	-3,42	0,01	-163,66	-27,04	-163,66	-27,04
INVEST	0,0008	0,0002	4,26	0,01	0,0003	0,001	0,0003	0,001
SIZE	-0,0009	0,0002	-3,80	0,01	-0,001	0,0003	-0,001	-0,0003
CR	-9,59	2,08	-4,62	0,00	-14,67	-4,51	-14,67	-4,51

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = 14,87 - 95,35X_{1t} + 0,008X_{2t} - 0,0009X_{3t} - 9,59X_{4t} + \varepsilon_t \\ \quad (5,63) \quad (27,92) \quad (0,0002) \quad (0,0002) \quad (2,08) \quad (2,79) \\ F = 8,42; F_{crit.} = 4,53 \\ R^2 = 0,85; t_{crit.} = 2,45 \end{array} \right.$$

According to this model, increase in market-to book value by one million dollars, leads to increase in current value of price change by 0,0008 dollars. And increase in market capitalization of the company by one million dollars, leads to decrease in current value of price change by 0,0009 dollars.

Regression analysis allowed us to draw the following conclusions: on the current value of price change influence the investment opportunities of the company, capitalization, and credit rating. These results were confirmed signaling and Agency motives dividend policy. In addition, some specific result has led to claims that the theory satisfies the preferences of the investor also has the right to life in the Russian context.

R^2 is high (85%). It means that varies in X explains 85% of varies in Y. $F_{crit.}$ is less than F, therefore R^2 is not random and quality of specification of econometric model.

$E(\varepsilon_t) = 0$ is the first Gauss-Markov assumption that the error ε has an expected value of zero given value of the explanatory variable. This means that on average the errors balance out. This is not a restrictive assumption since we can always use a_0 so that this equation holds.

When checking the significance of the coefficients with the help of t-test, I found out that all coefficients passed it, because $|t| \geq t_{crit.}$ In this case we shouldn't exclude coefficients from the model.

The calculated level of significance $0,01 < 0,05$ (table 3) confirms the R^2 significance.

The Goldfield-Quandt test also confirms that we can use OLS – method to check the model.

Random disturbance are considered to be homoscedastic if both of the following inequalities are valid:

$$\left\{ \begin{array}{l} GQ \leq F_{crit.} \\ 1/GQ \leq F_{crit.} \end{array} \right.$$

In our example both inequalities are valid, so the assumption about homoscedasticity of random disturbance is adequate.

In order to check the third assumption of the Gauss-Markov theorem about the absence of autocorrelation between adjacent random residuals in the model, I used Durbin-Watson test.

$$DW = \sum_{t=2}^n (e_t - e_{t-1})^2 / \sum_{t=1}^n e_t^2 = 2,96$$

In the model $d_L = 0,59$ and $d_U = 1,93$, so there is no information about autocorrelation of the model's residuals, so we can use least square technique to estimate the model.

And at the end, we should define confidence interval and show that this model is adequate. For this, we should estimate the lower and upper boundaries for year, using the following formula: $99,5\% \text{ boundary} = \hat{Y}_t \pm t_{crit.} * st.error$, where $t_{crit.}$ is calculated as it has been shown in part "t-test" and standard error = 2,79, $\hat{Y}$ – predicted value of Y_t . Then we should compare the empirical data for each data with the resulted interval boundaries.

Low level = -3,42

Upper level = 10,24

Empirical = 3,41

Our empirical for 3,41 of 2013 data lies between upper and lower boundaries predicted by our model.

Each of the above-mentioned theoretical studies have confirmed or denied the viability of one of the models for those in the financial and corporate systems, the study of which it was based. Such countries, as a rule, were the United States or Britain. But those conclusions, which were made for them in the advanced economies, could not find his evidence to the emerging market of the Russian Federation. Here was the main goal of my work: on the basis of empirical studies to test the validity of existing theories for Russian companies.

References:

1. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем монография.- М.: Финакадемия. 2009, 160 с.
2. Tregub Ilona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012
3. Трегуб И.В. Финансирование инвестиционных проектов: классификация и оценка риска. // Финансы. –2008. – №9. – С. 71-72.
4. www.finam.ru;
5. www.lukoil.ru;
6. www.raexpert.ru;
7. www.rts.ru.

Dolgikh A.Y.

***First-year student of master's degree in Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow city, Russia***

ECONOMETRIC MODEL OF UNEMPLOYMENT RATE ON THE EXAMPLE OF JAPAN

Among the G-7 countries, the seven richest countries in the world, Euro-zone countries are suffering from high and persistent unemployment. Then, what is the situation in Japan? In the 1980s, with the highest economic growth and the

lowest jobless rate among the major industrial countries, Japan was shining, claiming “Japan as Number One” or “Model Japan.” After the burst of the bubble boom in 1990, the era of “a lost decade” began, in which the growth rate was nearly zero and in some years below zero. In 1997, Japan was on the verge of a great depression. In 2002 and 2003 the labor market deteriorated further, recording the highest jobless rate after the war. How high was the worst jobless rate? It was 5.25%.

So our project aims to find reasons for the increasing unemployment rate in Japan. In order to do that we will create econometric model and find out what factors influence on unemployment rate.

So, in this article will be estimating the model, where Y_t is the unemployment rate in percent of total labor force. X_{1t} – rate of inflation, X_{2t} – population, X_{3t} – general government net debt, X_{4t} – current account balance.

For analyzing and testing the model, we found out some specific data. We took annual data from 1980 to 2013 about unemployment rate, rate of inflation, population, general government net debt and current account balance in Japan.

Specification of a econometrics model

Mathematical interpretation of the model is presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + u_t, \\ E(u_t) = 0, \\ \sigma(u_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Table 1 Regression statistics

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0,95
R Square	0,91
Adjusted R Square	0,89
Standard Error	0,37
Observations	31

Table 2 Variance analysis

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	4	34,38	8,59	62,92	0,0000000000001
Residual	26	3,55	0,14		
Total	30	37,93			

Table 3

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	-13,69	5,91	-2,32	0,03 0,00	-25,83	-1,55	-25,83	-1,55
Rate of inflation	-0,20	0,06	-3,44	2	-0,32	-0,08	-0,32	-0,08
Population	0,14	0,05	2,82	0,01 0,00	0,04	0,24	0,04	0,24
General government net	0,03	0,003	8,09	0	0,02	0,03	0,02	0,03

debt

Current account

balance

-0,01

0,003

-3,69

0,00

1

-0,02

0,00

-0,02

-0,004

Specification of estimated econometric model:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = -13,69 - 0,20X_{1t} + 0,14X_{2t} + 0,03X_{3t} - 0,01X_{4t} + u_t \\ \quad (5,91) \quad (0,06) \quad (0,05) \quad (0,003) \quad (0,003) \quad (0,37) \\ F = 62,92; F_{crit.} = 2,74 \\ R^2 = 0,91; t_{crit.} = 2,06 \end{array} \right.$$

Model testing

Now it needs to test the model. The calculated regression coefficients $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$, allow us to construct the equation $Y_t = -13,69 - 0,20X_{1t} + 0,14X_{2t} + 0,03X_{3t} - 0,01X_{4t} + u_t$, where u_t is random value.

Value of multiple coefficient of determination R^2 equals to 0,91. It shows that 91% of total deviation of Y_t is explained by the variation of the factors X_{1t}, X_{2t}, X_{3t} and X_{4t} . Such value of R^2 is good, as it is close to 1. It means that the selected factors do not effect significantly our model, which confirms the correctness of the inclusion in the estimated model.

The calculated level of significance $0,0000000000001 < 0,05$ (see table 2) confirms the R^2 significance. R^2 is not random and quality of specification of our econometrics model is high.

To check the significance of the coefficients, it is used t-test. That is to test the inequality $|t| \geq t_{crit.}$, where t is the value of t-statistics (table 3). If the inequality is right, the coefficient and the regressor are considered to be significant and vice versa. $t_{crit.} = \text{СТБЮДПАСПОБР}(0,05; 26) = 2,06$, where 0,05 is the level of significance, 26 is the number of degrees of freedom, it equals to $n - (m + 1)$. All absolute values of t-statistics in table 3 are more than $t_{crit.}$, therefore, all the regression coefficients are significant.

The Goldfield-Quandt test also confirms that we can use OLS – method to check the model. Random disturbance are considered to be homoscedastic if both of the following inequalities are valid:

$$\left\{ \begin{array}{l} GQ \leq F_{crit.} \\ 1/GQ \leq F_{crit.} \end{array} \right.$$

In the model both inequalities are valid, so the assumption about homoscedasticity of random disturbance is adequate.

So, the econometric model of unemployment was constructed and it found out what factors influence it.

From the estimated econometric model the coefficients should be interpreted the next way:

- If inflation increases by 1%, the unemployment rate will decrease by 0,20%;

- If population increases by 1 million people, the unemployment rate will increase by 0,14%;
- If general government net debt increases by 1%, the unemployment rate will increase by 0,03%;
- If current account balance increases by 1 billion U.S. dollars, the unemployment rate will decrease by 0,01%;

So, relationship between changes in unemployment rate and above listed macroeconomics indicators can be useful to policymakers and economists. This model is of good explanatory ability and can be used for general data analysis and forecasting.

References

1. Трегуб И.В., Кузнецов В.Д.//Математическое моделирование экономических показателей//Современные проблемы науки и образования. – 2013. - №6
2. Богданова М.Е., Трегуб И.В. // Актуальные проблемы математического моделирования в финансово - экономической области. Сборник научных статей. М.: ФА, 2008. – вып. 7. – С. 102-105.
3. Tregub Ilona V. Keynesianism and Modern Economy // Empirical Investigations in International Trade. December 17, 2011
4. <http://www.imf.org>

*Elezovic Z.M.
magister*

*Research Associate in the The Institute of serbian Culture
Leposavic, Serbia*

SERBIAN MONASTERIES IN KOSOVO AS WORLD CULTURAL HERITAGE AND CENTERS OF RELIGIOUS TOURISM

Abstract: This paper discusses the Serbian monasteries in Kosovo and Metohija that are on the list of world cultural heritage, as an important element of Serbian national identity. These monasteries are visited by a large number of believers and tourists, which is an example of the relationship of cultural heritage and cultural tourism. The article was written on the project Material and spiritual culture of Kosovo and Metohija (178028).

Keywords: Serbia, Kosovo and Metohija, monasteries, cultural heritage, cultural tourism, religious tourism

Kosovo and Metohia are home for the most important monuments of Serbian cultural inheritance. Because of their extraordinary historical and artistic value, great part of them was included in the UNESCO World Heritage List. These monuments are today jeopardized due to contemporary political circumstances in which southern province of Serbia found itself, as Albanians declared an independent state in the year of 2008. Extremists have a very negative attitude towards the Serbian monasteries, although they do not represent only a Serbian cultural heritage, but the heritage that has global, worldwide importance.

Serbian monasteries in Kosovo and Metohija are a good example of the development of religious tourism as a form of cultural tourism, which implies guided tours of religious needs. It includes visits to various religious destinations in the country and abroad, monasteries, monuments of historical value. It also implies visits to great religious events, holidays and the like. [2, p. 27-28].

The notion of cultural heritage can be regarded as a set of values inherited throughout history. Cultural heritage is closely related to the notion of identity, which is both individual and collective phenomena. Of particular value is a religious cultural heritage, which is authoritative for the national identity of a particular religious or ethnic group. Religion has, nevertheless, remained an important measure of identity, even though many people are not big believers and do not adhere to religious principles [2, p. 1-4].

Monasteries : Decani, Patriarchate of Pec, Our Lady of Ljevis and Gracanica are on the list of UNESCO World Heritage Site since the 2006. Serbian monasteries in Kosovo and Metohija, which are listed on the World Heritage List of UNESCO, represent one of the most significant monuments of cultural heritage of the Serbian people. They are an important element of the overall Serbian national identity. This worldwide heritage is regarded today as threatened, and unfortunately it has endured significant physical damage, at the outset of the 21st century, (Our Mother Ljeviska was badly damaged on March 17, 2004). This is an area that is under the protectorate of the UN, and the highest hopes are placed precisely in the international military forces of KFOR to preserve this important cultural heritage. Preservation thereof should be improved through the acts of UNESCO and UN in collaboration with the international military and civilian forces in Kosovo and Metohia [7].

Serbian monasteries in Kosovo and Metohia can be placed in the category of religious cultural heritage sites. There is a magnificent monastery of Decani, whose construction began in 1327, by the order of King Stefan Uros III. After he passed away in 1331, his undertaking was continued by his son, future king subsequently emperor Stefan Dusan, and the construction of the monasteries was finished in the year of 1335. During the time of the Ottoman occupation monastery survived but in very difficult circumstances. Painting of the monastery was finished much later, in the middle of the 14th century. Exceptionally well-proportioned, this monastery is the largest Serbian medieval monument and one of the most important monuments of Serbian cultural heritage. Church of Pec Patriarchate with a large number of medieval sacred temples nearby altogether represent an old center of the Serbian Orthodox Church, which is situated near the town of Pec, on the banks of the river Pecka Bistrica. Within the monastery there are four churches that are unified with its large narthex, whose creation dates back between the 13th and until the fourth decade of the 14th century. For centuries it has been the seat of Serbian Patriarch [6].

Monastery of Gracanica, was built by King Milutin in Kosovo in 1321. The frescoes of the Gracanica monastery pose a high reach of the cultural traditions of

the Byzantine Renaissance of the Palaeologus on the Balkans, and bear witness to a highly developed art in the Balkans in the first half of the 14th century. Times of 14th and 15th century were a period of great spiritual glory for the monastery. Later, due to the great Turkish devastation the monastery was abandoned and the church was used for parochial needs. Following World War II, the monastery was renewed by a group of nuns and from that time it serves as a nunnery. Our Lady of Ljeviš is a medieval episcopal center and monastery in the center of Prizren, which was once named Ljevica. On the foundation of the Byzantine basilica King Milutin rebuilt the temple between the year of 1307 and 1310. Wall paintings of the church of Our Lady in Prizren (1219) are from the early fourteenth century, and was done in the spirit of a new artistic concept known as the Renaissance of Palaeologus, which represented a decisive role in the future Balkan and European art. Restoration works lasted until the year of 1976. Since the arrival of NATO forces in Kosovo and Metohija during the year of 1999 the church temple is under the protection of German soldiers. Nevertheless, the church was targeted by firearms and burnt down in the 17th of March of 2004 by the Albanian vandals [6].

During the pogrom against the Serbs and their cultural heritage on March 17 of 2004 the Church of Our Lady in Prizren was torched from the inside, altar was desecrated and altar table shattered. Frescoes which are of extreme importance were heavily damaged. The second mission was organized by UNESCO on May 2004, which published their reports about the vulnerability of cultural heritage in Kosovo and Metohija. The Council of Europe in June-august of 2004 organized their mission, which was carried out by experts from the UK and Greece and by the experts from the Republic of Serbia, as well as representatives of the PISG. The Council of Europe has released a report which gave an assessment of the damage caused and an estimate of resource requirements for the restoration of cultural monuments and religious buildings which were destroyed in the March pogrom of 2004, also proposed emergency measures, that is short-term and long-term measures for protection and restoration of monuments and religious buildings. In the mid-2004 the Memorandum of reconstruction was signed considering those cultural and religious heritage that was destroyed. However, due to disagreements between signatories to the Memorandum, the process of reconstruction was interrupted. At the beginning of 2005 a new document was signed, "Memorandum of understanding and general principles of reconstruction of Serbian Orthodox churches, cultural historic buildings and other religious buildings which were damaged during the March riots in 2004", which was signed in the name of Serbian Orthodox Church by His Holiness Serbian Patriarch Pavle and Astrit Harrach on behalf of the Ministry of Culture, Youth and Sports of Kosovo provisional government. The second phase of works between the 2006 and 2008 also included the Church of Our Lady in Prizren [4, p. 34].

Strong relationship of cultural heritage and national identity of a nation can be understood by interpreting Frederick Bart. According to him, ethnic identity is

different from other forms of collective identity, the fact that it is oriented to the past and to history [2, p.184].

Serbian cultural heritage in Kosovo and Metohija is the foundation of Serbian national identity. Of particular importance is religious heritage, churches and monasteries, some of which are four monuments on the UNESCO list, which means that they represent a significant world cultural heritage. For the preservation and sustainable survival of this cultural heritage, a key role is played by the UN, the EU and KFOR, which are responsible for security in Kosovo and Metohija. It is certainly an important development in the protection of cultural heritage, the fact that it is now protected by the UNESCO. However, a large number of Serbian cultural heritage in the province is not under the protection of this organization, and we should make efforts in order to apply them to the World Heritage List, as the considerable number of aforementioned heritage deserves. Serbian monasteries in Kosovo are visited by a large number of believers and admirers of this cultural heritage, both from Serbia and the region, and other Orthodox Christian countries, but also from different parts of the world. Thereby this cultural heritage is a good example of the development of religious tourism, i.e. the mutual influence of cultural heritage and cultural tourism.

References:

1. Фредерик Б. Теорије о етницитету.- Београд: Библиотека 20. век, 1997.
2. Gillman D. The idea of Cultural heritage. - Cambridge: University Press, 2010.
3. Хаџић О. Културни туризам - Нови Сад, 2005.
4. March pogrom in Kosovo and Metohija, March 17-19, 2004. Beograd: Ministry of Culture of the Republic of Serbia, Museum in Pristina (displaced), 2004.
5. Павловић Д. Наша културна добра и туризам. Београд: Туристичка штампа, 2001.
6. Petkovic S. The Cultural Heritage of Serbia. Beograd: Pravoslavna reč, 2004.
7. <http://whc.unesco.org/en/list/724> приступљено 09.10.2014.

*Erchov S. S., k. p. n. professeur agrégé
Teplinsky S. Et.
magistrant
L'ISO et de la N
(Direction)ДГТУ
g. de la Mine,
la région de Rostov ,
Russie*

LE RÔLE ET LA PLACE DE L'INFORMATIQUE DANS L'ENSEIGNEMENT DE LA GÉOGRAPHIE DANS LES CLASSES DE 10-

11

Dans la société moderne, informatisation occupe une place importante. C'est une place grandissante dans le système éducatif. L'outil principal pour les TIC dans l'éducation est un ordinateur personnel avec le logiciel. Avec l'avènement de

l'informatique, des réseaux a acquis une nouvelle qualité de l'éducation processus associé à des chances de recevoir des informations de n'importe où dans le monde. Par le biais de l'Internet, réseau informatique mondial est un accès instantané aux ressources d'information global. Regardez comment les technologies de l'information et de communication sont appliquées sur les enseignements de la géographie dans les classes de 10-11 lors de l'apprentissage manuel de cours de profil V.n. Holinoj. L'ensemble de la pédagogie pour ce cours comprend également classeur tutorial ebook sans connexion à Internet et il est obligatoire pour l'utilisation de l'Internet. Dans l'e-book comprend tous les documents de base, données statistiques, ainsi que des cartes et une variété de travail interactif. Compte tenu de la mondialisation croissante, l'un des principaux objectifs de ce cours est d'éduquer les gens du monde, c'est-à-dire, de l'action gratuite dans la mer d'information. C'est pourquoi le manuel électronique fournit souvent des liens vers des ressources de base anglais-langue. Leur utilisation génère l'implication des élèves dans le monde moderne, ainsi que développer une motivation supplémentaire pour apprendre les langues étrangères. Le cours vise à étudier les 3:0 fois par semaine pendant deux ans. Dans chaque leçon, vous travaillez dans un classeur. Une des principales sources d'information pour effectuer le travail pratique est Internet. Aussi travail n ° 1 « quelle est la relation entre la structure de l'économie, le niveau de développement et le type de pays » est donnée à une mission de trouver une correspondance entre la structure du PIB et les noms des pays. Lorsque vous exécutez, vous devez spécifier le PIB par habitant (dollars des États-Unis, à parité de pouvoir d'achat). Cette élève une information fiable peut emprunter qu'à partir de l'Internet. Donc les leçons ont lieu dans le Cabinet de géographie n'est pas juste équipé équipement multimédia et exigeance obligatoire est la disponibilité d'Internet. Pour déterminer l'emplacement du siège de TNK, industries et ces informations en corrélation avec le nombre de pays dans le monde, nous avons aussi le réseau mondial. Le sens de l'utilisation des TIC dans la géographie de la salle de classe est le travail des élèves pour mettre en œuvre des activités du projet. Ce type de travail avait un temps considérable dans l'étude du cours. Les principaux avantages du projet travail en classe est que l'élève lorsque vous exécutez le projet, le plus profondément explore comme matériel d'étude et attire beaucoup d'extra. Par exemple, dans la classe 11 lorsque l'on étudie les établissements urbains et ruraux, nous réalisons un projet sur « les zones fonctionnelles de ma ville. » Chaque élève reçoit un algorithme d'exécution de travail, mais tous les projets sont différents. Lors de la dernière leçon, élèves démontrent leurs projets, il y a une variété d'approches créatives pour sa mise en œuvre. Étudiants montrent leur attitude au projet, identifier les différents problèmes dans le développement de la ville et offrent une variété de solutions à ces problèmes. Ainsi, l'étude du cours de géographie sur le niveau de profil basé sur l'approche de l'activité, permettant aux étudiants de se former une image cohérente du monde, pour aider à développer une personnalité créative et proactive avec la possibilité de voir les problèmes et prendre des décisions. Cours

de géographie en classes de 10-11 au niveau du profil, j'ai essayer sur chaque leçon, veillez à utiliser les médias, lors de l'apprentissage un nouveau reportage ou consolidation d'appris précédemment. La valeur pratique de ce cours est son lien avec l'étude des traditions locales, tout le matériel est lié à la localité où vivent les élèves. La plupart des exercices pratiques est donnée à du matériel local. Par exemple, sous la rubrique « qui et comment les postes en service industries? » nous avons traité avec la théorie, rendant l'analyse de la prestation des services dans notre ville. Cette approche permet aux étudiants de voir l'application concrète d'étudié, son utilisation dans notre vie et n'oubliez pas le matériel théorique plus efficacement. La plupart des tâches est donnée sur le document local. Par exemple, lors de l'étude des thèmes« Qui place dans la ville de les entreprises de services?», nous analysons la théorie, en faisant l'analyse du développement du secteur des services dans notre ville. Cette approche permet aux élèves de voir l'application pratique de la deuxième, son utilisation dans notre vie et de mémoriser le contenu théorique de mieux. En étudiant la simulation, nous utilisons également le matériel et les technologies informatiques construisons des modèles, en utilisant les connaissances sur la pratique. Un grand rôle lors de l'étude de ce cours, joue et les activités de recherche de fin d'année. Les meilleurs projets de recherche que les élèves présentent sur la science et la pratique des conférences dans les lycées, les écoles de la ville, les Universités, le domaine, sont envoyées à divers concours, puis nous utilisons dans le processus de formation. d'hébergement d'entreprises industrielles dans la ville de Millerovo» et un projet de dubovskoy les Alena « le Modèle d'hébergement zones agricoles Миллеровского quartier» ont été les vainqueurs de la conférence scientifique d'élèves de Don d'état de la technique, de l'université en 2011 ont une application pratique de la géographie dans l'étude dans la classe 10 le thème «Méthodes de la recherche géographique» lors de sa rencontre avec le modèle Тюнена , à la 11e année pour étudier les sujets de Géographie de l'agriculture» et « la Régularité de positionnement de l'industrie» Le projet de Мукумовой Камилы «Modèle domaines fonctionnels de la ville de Millerovo» a été salué sur le plan intellectuel le concours de jeunes chercheurs dans le cadre de la Fédération de science-social du programme «un pas dans l'avenir» (SFD) et son auteur a reçu le Témoignage d'un candidat à la composition des délégations Nationales La Fédération de Russie pour la participation Européenne scientifique de l'exposition «EXPO-SCIENCES»/ESI, d'ici 2015, en Belgique, à Bruxelles, du 19 au 25 juillet 2015). Un axe important de travail dans l'étude de la géographie à l'aide de technologies de l'information et de communication s'efforce de créer des présentations sur des sujets étudiés. Utilisation des présentations colorées en classe augmente la motivation à étudier ce sujet et peut contribuer à améliorer la connaissance du sujet. Partie intégrante du processus éducatif est l'estimation des connaissances des étudiants. Pour l'instant, il est important de tenir compte lorsqu'il évalue les données objectives. Apprenti moi-même a pu voir leurs résultats sur les sujets étudiés, nous utilisons d'évaluation de l'ordinateur : dans ce type de test est le

score de l'étudiant des connaissances, parce que ce genre d'activité de l'ordinateur montre avec précision l'affectation de pourcentage achevé, voit avec précision incorrectement interprétées et remplies des missions. Ainsi, la formation n'est pas possible sans l'utilisation des technologies de l'information et de communication. De mars à l'étape avec le temps, chaque enseignant doit être formé.

*Ershov V.F.
Doctor of Historical Sciences, Professor,
Director of Strategy and Development
Federal State Educational Institution
of Higher Professional Training
“Moscow State Regional University”
Russia, Moscow*

COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN BANKING SECTOR: PROJECTS AND PROSPECTS

Abstract. The article deals with the topic of extension of investment relations between the Russian Federation and the People's Republic of China. The author comes to the conclusion regarding the promising outlook for Russian-Chinese economic and financial cooperation in the XXI century.

Keywords: RF financial policy, investment, banking, Chinese banks

Trade and economic cooperation between Russia and China is currently actively expanding, the volume of investments is rapidly increasing, large-scale industrial projects are implemented and cooperation in the banking sector is developing. Chinese and Russian financial systems are establishing ever closer contact, long-term investment programs are being taken and infrastructure in the banking market of the two countries created.

Russian President Vladimir Putin in his “Address to the Federal Assembly of the Russian Federation” on December 12, 2013 made a point of the importance of focused work to improve the investment climate in Russia: “Two years ago together with the business community we began a systematic work to improve business climate in Russia. I would say that the results are good. Therefore, we will launch a national rating of the state of the investment climate in the Russian regions from the next year” [1]. Russian President Vladimir Putin also said that for the further successful development of business it is necessary to achieve its high level of transparency and strict compliance with the law, including banking institutions, effective activity of which depends largely on the successful development of an innovative economy and production. In his article “The Shanghai Cooperation Organization (SCO) - a new model of successful international cooperation”, written on the eve of the 6th meeting of the Council of Heads of SCO states, Russian President Vladimir Putin noted the great potential for economic cooperation between Russia and China, including the banking sector: “It is obvious, that wide range of activities is not limited to the political sphere. We have a rich economic agenda. Economic cooperation is becoming

more and more important for the SCO. The region offers great opportunities for effective mutual cooperation, which can significantly raise the living standards of the population and turn Central Asia into one of the most developed regions in the world.

I believe that instruments of regional integration will effectively put into practice natural competitive advantages of the SCO member states. This also applies to energy and resources or traffic, as well as development of traditional and innovative industries, science and technology.

It is obvious that there is a vast field for activities and initiatives for business and banking communities. Not coincidentally, Business Council of the Shanghai Cooperation Organization will hold inaugural meeting during the upcoming summit, which will form the Coordinating Center of the business world of countries participating in the Organization. It is associated with high expectations for the establishment of specific cooperation projects. These efforts must also be supported by the participants of the interbank agreement, formed in Moscow in October last year" [2].

"Friendship, Good-Neighborliness and Cooperation Treaty between China and the Russian Federation", signed in Moscow on July 16, 2001, is designed for a long term and provides a consistent strengthening and development of the Russian-Chinese intergovernmental diplomatic, cultural, economic and trade relations, which creates favorable conditions for banking cooperation and implementation of major investment projects [3, p.2].

In its policy documents political party "United Russia" emphasizes the importance of developing banking sector for the successful implementation of the project to modernize Russian economy and society, which would provide financial support for business, introduction of technological innovation in the production, research and development, formation of venture capital. In this case, inter-bank cooperation between Russia and China is becoming a significant factor in the development of domestic banking system, contributes to the improvement of investment climate.

In June 2011 a joint Russian-Chinese Investment Fund (RCIF) of \$ 4 billion Dollars was founded with the support from the Governments of the Russian Federation and the People's Republic. Its main task is cooperation between the two countries in the implementation of long-term joint investment projects in the technological and infrastructural spheres. The immediate founders were Russian Direct Investment Fund and CIC. Signing of the Memorandum on the establishment of the Russian-Chinese investment fund management company and basic principles of its activities by the Russian President V.V. Putin and President Hu Jintao on June 5, 2012 in Beijing, intensified the process of further investment cooperation between the Russian Federation and China.

The XXV Congress of the Association of Russian Banks (ARB) was held in Moscow on April 2, 2014 in the Pillar Hall of Unions. The main subject of the congress was discussion of the project "On the prospects of the Russian banking

system: a view of the banking community.” Presentations were made by the President of ARB Congress G.A. Tosunyan and Chairman of the Bank of Russia E.S. Nabiullina, as well as by many representatives from RF government and banks: leaders and representatives from the Federal Assembly of the Russian Federation, RF Government, ministries and agencies, bankers and financial experts, academicians, members of international financial institutions. It was noted at the ARB Congress, that the country's banking system had become one of the main driving forces of the national economy and the most important factor in its progressive and dynamic development. However Russian banking system meets new challenges as well: modernization of the institutional reforms, improvement of the banking services quality, access to the international financial market [4].

RF banking system at present is at the stage of remodeling transformation, which should result in the creation of efficient financial system that meets international quality standards. Access of the institutional structures of Russian banking sector to the China's financial market is an important indicator of its qualitative and quantitative development, significantly expands investment opportunities [5, p.5].

Positive development of economic and political situation in Russia today, strengthening its international position, expansion of domestic business spheres of influence abroad have identified transition of production sector and banking system to innovative development, integration of Russian banking institutions in the global financial and economic space, which, in particular, was reflected in the “Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020”, according to which “the purpose of development of financial markets and the banking system in the medium and long term perspective is to create an effective globally competitive financial system, able to provide a high level of investment activity in the economy and financial support of innovative activity” [6].

Russia and China are currently going through a stage of economic modernization, which is reflected, in particular, in an innovative change of economic structures, implementing new information technologies, creating an industry of knowledge, forming a new institutional framework for science, industry and business, including banking sector [7, p.123].

Russia's banking system in the near future will determine the main directions of its activities within the framework of the “Concept of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation for the period till 2020”, according to which Russian economic and financial market should make a qualitative and quantitative leap, providing innovative development of industry and business with financial resources, strengthen the social sector, become an instrument of expansion of the country's geopolitical influence in the world. In this process great importance is attached to the institutional structures of the Russian banking system abroad, in particular, China [8, p.237]. Inflow of foreign capital into the Russian and Chinese financial sector leads to improved banking

technology - innovative financing methods are developing, banking infrastructure is improving, advanced financial instruments are introduced, risk diversification is taking place, and etc. [9, p.180]

Course of openness to the outside world, adopted by the Chinese leadership in the early 1980s, among other things means increasing access of foreign capital in China's economy, initially to the limited territory of free economic areas and a restricted number of industries and businesses, and then - in an increasingly large scale [10, s.339].

Peoples Republic of China - a modern industrial state with great economic and technological potential, the largest in terms of population, is of great interest for the Russian banking system as the financial and economic partner, financial services consumer market, etc. Economic growth and strengthening of Chinese external position in the beginning of the XXI century make it a most promising financial and industrial partner for the Russian Federation [11].

Russian-Chinese investment cooperation is in intensive progress: for example, the total number of Chinese capital investment and innovative projects in the Russian economy in 2010 alone reached 658 million dollars, and the volume of Chinese contract investments totaled 320 million, which exceeded the level of 2005 twice as much; the total value of China's contractual investment reached 977.1 million dollars, which became an index of China - Russian interaction effectiveness in trade, economic and technological spheres [12, p.19].

In December 2006 the PRC banking sector was officially opened to foreign banks, which made it possible to establish branches and subsidiaries of Russian banks in Chinese financial and economic area. In accordance with the Chinese banking legislation, in order to be able to provide customers with a complete package of financial services in national currency units, foreign banks operating in China must be properly registered, have a registered capital not less than 1 billion Yuan and working capital not less than 100 million Yuan. Inflow of foreign investment into a stable Chinese financial market is one of the most important growth factors of the PRC economic potential [13, p.154].

The stability of China's financial market and high investment attractiveness of economy sectors was achieved through purposeful, constructive state regulation, which became an important factor in the country's successful financial and industrial development during the late 1980s - 2000s [14, p.138]. Currently, China is focusing on building high-tech industries, applying nanotechnology in production, training professionals, improving banking system, in particular, expanding partnership with the credit institutions in other countries [14, p.140].

A coherent innovation policy conducted by the Chinese leaders and business community, creation of effective innovation infrastructure, part of which became the banking system with its high technological characteristics and motion vector in the direction of integration into the world of global financial and economic space, provided the PRC sustainable social and economic progress, including successful development of the regions [15]. Currently a consistent and large-scale

development of trade and economic, financial and investment relations is taking place between the Russian Federation and the People's Republic of China. For instance, if in 2011 Chinese investment in Russia amounted to 716 million Dollars, by 2020 the Chinese business plans to increase the total amount of direct foreign investment (DFI) in the Russian Federation up to 12 billion Dollars; given that Chinese investments are concentrated in Russian manufacture and transportation; while the number of planned joint investment projects is steadily growing [16, p.133].

Modern China “keeps playing an organizing role in social and economic development, protecting domestic market, as a business incubator, builder of infrastructure, a regulator of relations between national and foreign capital” [17, p.4]. The role of the state in development and increasing capacity of domestic financial market is growing, which facilitates the flow of foreign investment, including from Russia. Prospects for the development of the PRC securities market include “increasing the role of the stock market in financing of the economy, the free float growth, accelerated development of corporate bond market, the expansion of the institutional investors sector and liberalization of foreign portfolio investment inflows” [18, p.5]. Within 2008-2010 China implemented a number of successive measures to overcome global financial crisis, which made it possible to maintain stability in financial, trade and economic market [19].

Present stage of development of the world economic system is characterized by increasing and accelerating capital trans-nationalization and internationalization, which is increasingly involving Russian and Chinese financial systems, development of scientific, industrial and business ties, mutual exchange of technology, including in the sphere of banking business.

The policy of attracting foreign investments into PRC national economy is quite effective. China phenomenon is that the ongoing market reforms are not accompanied by any significant changes in the political system. In modern conditions China has a transition economy, acquiring the market form [20]. Foreign direct investments have a significant impact on the process of technology transfer, scientific and technological development of the national high-tech firms in China. [21]. “An important part of China’s foreign policy of openness is attracting foreign direct investments, which are regarded as quite an effective way to obtain foreign financing, technologies, new forms and methods of management” [22, p.5].

China's economic institutional and structural adjustment within 2000-2014, building innovative financial system, made Chinese banking market attractive for foreign investment; Russian banks have also started a special study of China’s financial and economic market for a potential opening branches and subsidiaries of banking institutions there [23].

IX Russian-Chinese Investment Forum took place in Harbin in June 2012. It was attended by many representatives from the Russian and Chinese business

elite, involved in the implementation of joint investment projects. Thus, the CIC President Mr. Tsvivey Lowe noted in his speech, that China was interested in developing long-term infrastructure projects in the common border areas; the Chinese companies are also expected to promote cooperation in the export of technologies and innovations in the field of transport equipment and machinery. In March 2013 China Deputy Minister of Foreign Affairs Mr. Cheng Gopin emphasized, that Russian-Chinese relations in cross-border infrastructure integration will soon make new breakthroughs and rise to a higher level. In the same month, CIC CEO Mr. Gao Xiqing signed a "Memorandum on the promotion of investment in the construction of RF Far Eastern Federal District transport infrastructure and in the development of the Far East" with RCIF and RF VTB.

Currently, the China's economy is in the process of internationalization: rising export of goods and services and significant foreign direct investment stimulate innovation process in the country and expand ties between Chinese business and partners in other countries, including the Russian partners working in the banking market [24].

Future development of China's stock market in the context of the XVIII CCP Congress decisions has been studied by the Chairman of the China Securities Monitoring Committee (SMC) Mr. Guo Shuqing, who stressed the need for significant liberalization of the primary market in terms of creating modern market-oriented mechanisms for decision management and business decisions [25, p.155]. The financial market is characterized by development of modern China's institutional framework, considerable adaptability, high-rate information exchange, the presence of skilled professionals in the banking business. [26] This substantially facilitates operations of foreign credit institutions there, including the Russian ones. At the same time, the Chinese banking system performance requires a good command of innovative banking operation methods from the business partners.

A branch of VTB was opened in the financial capital of China - Shanghai on February 26, 2008. This was a major breakthrough for the Russian banks in the Chinese financial market. Major organizational and scientific-analytical work was carried out by the VTB representative who worked in China for several years before opening the branch there.

Currently, Russia and China are leaders in the economic block BRICS. Thus, in 2007 trade turnover between the countries exceeded 48 billion Dollars, and showed an annual increase of over 44%. Russian Prime Minister Dmitry Medvedev, speaking at a press conference in Beijing, said about the plans to significantly increase trade and economic relations with China: "Priority should be given to high-tech industries, such as civil aviation, nuclear energy, space, and nanotechnology." Russia also plans to actively cooperate with China in the field of banking; as part of these plans Bank VTB and China Construction Bank (China Construction Bank Corporation) signed a "Memorandum of Understanding". This

agreement should contribute to strengthening interaction between the banks in the field of maintenance and financing foreign trade between Russia and China.

Successful business expansion to the international financial markets contributes to the improvement of institutional development of Russian banking system. The President - Chairman of the VTB Management Board Mr. A. Kostin commented on the signing of the Memorandum: "Today a branch office of VTB is operating in Shanghai and Beijing, that is, we have the entire essential infrastructure for the effective maintenance and further development of Russian-Chinese trade operations". Joint Russian-Chinese projects both operating already and ready for the launch require extensive financial support. Accordingly, opening Russian bank in the China's financial market is natural, and it is a great resource for perspective development. VTB started its operations in China following the Russian companies which had built their business structure and are active in the Chinese financial and economic space. Mr. Alexander Titov noted that: "Given the impressive volume of operations of Russian clients in China and Chinese partners in the Russian Federation, domestic banks have long been overdue in this market" [27, p.5]. According to Mr. Titov, Russian companies need to provide more financial services in China promptly, then in the future the Russian bankers would keep and develop a considerable scope of domestic business in the PRC; otherwise the service operations of Russian companies may go to foreign banks.

Among others the VTB customers in China include companies that purchase high-tech equipment. Since 2002 VTB has been implementing structured import financing transactions for Chinese equipment, which allowed a number of Russian companies to acquire the necessary equipment. Among them: "Amur River Shipping Company", "Far East Shipping Company", subsidiaries of cellular service provider "MegaFon" and others. Russian industrial companies deliver high-tech engineering products, primarily military equipment, to China. VTB Group regular customers include such major exporters of the Russian defense industry as "Rosoboronexport" and "Sukhoi". VTB has partnered with "Atomstroyexport", taking part in financing the construction a number of nuclear power plants in China, including Taiwan.

Rapid development of China's economy contributes to the vigorous growth of credit institutions infrastructure, foreign investment: increasing number of foreign banks branches and subsidiaries is operating in China. [28]

VTB in China also handles a number of transactions for Russian oil and gas companies, including "Sroytransgaz" and "Itera". VTB partners in China are also local companies working in the field of Information Technology and Communications. In particular, VTB cooperates with the world-famous Chinese corporation "Huawei" telecommunications group, which is working with the leading operators of fixed-line telephony and mobile communications in Russia. VTB customers in China are a well-known developers, such as "Shanghai Construction Corporation", the "First Chinese Construction Corporation" and

Shenyang Heavy Machinery Plant. VTB also pays attention to local forms of bilateral trade and economic cooperation, including cross-border trade.

Consequently, the VTB customers, to whom the bank provides a comprehensive service, include representatives of both large and medium-sized businesses. "VTB Branch in China intends to actively carry out operations in the field of foreign trade financing, as this service is in demand among Chinese and Russian companies. VTB will provide Chinese customers comprehensive financial services, rendering support to enterprises in arranging business operations in the Russian market", - says the head of the branch Mr. Philip Ko. According to the manager, VTB subsidiary in Shanghai plans to take a leading position in serving RF foreign trade turnover with China over the next three to five years [27, p.6]. VTB proved to be the leader among Russian banks seeking to expand into the Chinese market. VTB representative office was operating in Beijing in 1989 already, and its specialists did serious information and analytical work, the purpose of which was an in-depth study of Chinese banking system and financial and economic market: "We have studied the country's financial market, regulatory requirements, identified the location of the bank in the market, pre-formed a customer base on which we will focus"- pointed out the banker [27, p.7]. At the same time, the arrival of Russian banks in the Chinese financial market is being kept down by the PRC banking legislation: in accordance with the rules of the Chinese regulator, foreign bank can open a branch in the country only following successful operation as a representative for at least two years. Therefore, it is quite challenging for many Russian banks to enter into the Chinese financial market quickly: they need serious preparatory work.

Russian Agency for the Insurance of Export Credit and Investment, a subsidiary of Vnesheconombank, is expanding business cooperation with Chinese partners, principally with the Sinasure Corporation; in June 2012 they signed documents establishing the foundations and objectives of economic and financial cooperation. The work in PRC financial market requires a thorough and in-depth study of its specificity. For example, "China financial charter" requires writing all financial reports and even part of the bank's internal documents in Chinese, and in accordance with the local accounting rules for the submission of documents, to several PRC departments at once. These requirements of the Chinese state financial agencies significantly complicate the activities of foreign companies in China's financial market: bank branches should have a staff of professional financiers familiar with the specifics of China's banking system and a good knowledge of the Chinese language, which is very difficult to find. Therefore, training specialists for the Chinese market in the field of banking business is one of the most important tasks that need to be consistently worked out by Russian banking community. However, as noted by Alexander Titov, VTB managed to solve this problem: the branch employs two Chinese specialists with excellent knowledge of Russian, while corporate services branch is headed by Irina Kuligina - Specialist from Khabarovsk VTB branch, who is fluent in Chinese and

has experience in working with PRC companies and financial institutions. Branch is headed by a native of China, Singapore citizen Mr. Ko Dzit Kian (Philip Ko). The fact that VTB preferred Chinese specialist to Russian managers Mr. Titov accounts for the interests of the bank and its customers: "Mr. Philip Ko's vast experience in the region, his knowledge and contacts, allow the branch to develop quite effectively" [27, p.8]. At the same time, Chinese financial authorities have provided systemic support to Russian banking specialists, advising them of the specifics of the Chinese banking business principles. Mr. Titov pointed out: "Despite of the rigid requirements for opening branches, put forward by the regulator, the Chinese authorities have provided active assistance to the Russians. All agencies, involved in the process, not only work efficiently and without unnecessary formalities, but also voluntarily provide VTB in-depth counsel on all matters."

In December 2012 the Savings Bank of Russia and China Development Bank signed a cooperation agreement, according to which both countries' leading state-owned banks were expected to allocate approximately \$ 2 billion Dollars in funding major long-term investment projects, promote the development of cross-border infrastructure and collaborative commerce.

In the context of extending financial and economic cooperation with the Chinese banking organizations, VTB signed a memorandum of understanding with several leading financial institutions in China: Bank of China, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China, Bank of Communications, Agricultural Bank of China, CITIC Group as well as China Export Credit Insurance Corporation Sinosure and Nationwide processing company issuing banks cards China UnionPay Co. At the same time, VTB signed a package of agreements with a number of banks in the PRC, which should provide long-term financing of the Russian-Chinese export-import transactions (for the period up to 10 years), the aggregate amount of approximately \$ 2 billion Dollars.

Chairman of the Board of the Russian-Chinese Center of Trade and Economic Cooperation, the Executive Secretary of the Russian-Chinese Chamber of Commerce for the promotion of machinery, technical and innovative products trade Mr. Sergey Sanakoev noted the great importance of opening a branch of the Russian VTB Bank in China for the intensification of financial and economic relations between Russia and China, "until recently, the economic and trade partnership between Russia and China to some extent suffered from the limitations of the financial instruments for direct settlements. Cash transfers were carried out through the European and American banks, and also practiced cash payment methods. In this case, the lack of operating funds from the buyers is becoming a serious constraint to the expansion of mutual trade, and Russian importers still have to contend with unfavorable payment terms imposed by their Chinese partners. Russian Federation and China leaders recently founded Russian-Chinese Chamber of Commerce for the promotion of international trade in machinery and

innovative products. The Chamber as well as our center gives special attention to overcoming these negative aspects. I believe that the branch of Russian bank in China will substantially change the situation: given the high financial power of VTB and sufficient resources allocated to the Chinese branch, we can assume that now Russian-Chinese trade partners will have access to the funds required for active and accelerated growth. In addition, the presence of “national bank” in China will help our companies feel more confident and allow implementing large-scale projects in this promising market” [27, p.10]. The importance of Russian banking system divisions entering the Chinese financial market was also noted by the Vice President of VTB Bank Mr. Nikolai Kuznetsov: “Opening of the VTB branches in India and China creates the opportunity to our customers, Russian business companies, to handle their commercial operations in these countries. Now domestic corporations, operating in these promising markets, will be able to conduct current operations with the aid of Russian bank. They will receive high quality banking products, both in payments and cash management and in terms of the warranty, trade finance and credit transactions based on collateral in Russia” [27, p.12]. Accordingly, the institutionalization of Russian banking system elements in the financial and economic market of China creates a great potential for further widening a long-term cooperation between the two countries in the major branches of science and industry - in the space sector, heavy engineering, nanotechnology, R & D and others.

VTB implements policy of increasing technical and technological cooperation with the banking system of the People's Republic of China. As Deputy Director - Head of VTB Foreign Financial Institutions Department Mr. Alexander Miliukov pointed out: “VTB activity in the Chinese direction applies to the card products - now with VTB the China Union Pay settlement system cardholders in Russia can receive the same services as VISA, MasterCard, American Express or Diners Club cardholders” [29, p.2]. Acceptance of China UnionPay cards by VTB Bank in Russia has become an essential step in extending Russian-Chinese economic and financial cooperation, element of the world financial system globalization. VTB has created a promising precedent for the Russian banking system: It was made possible to get cash through China UnionPay plastic cards, a national payment system of another state, from ATMs in the territory of the Russian Federation, to pay for goods and services, make bank transfers, etc. Chinese bankers acted shrewdly, making China UnionPay card compatible with VISA and MasterCard international payment systems, which allows accepting them at the same terminals, significantly improving the user's comfort. China UnionPay Company was established in 2002; 80 financial institutions in China became its shareholders; major stake is owned by five largest national banks.

Chinese banks are pursuing a policy of hyperactive development of foreign financial markets. Expansion of UnionPay cards became one of the means of increasing China's economic influence: Chinese bankers offer foreign banks to enter the system as issuers and become the issuers of such cards. Currently, banks

in South Korea, Hong Kong and Singapore are engaged in the emission of China UnionPay cards; the negotiations are underway with the credit organizations from the USA, the UK and some other countries; cooperation with Citibank is organized. Chinese bankers are showing particular interest in the Russian financial market as one with great potential for development.

In November 2005 VTB President - Chairman of the Board Mr. Andrei Kostin signed a Memorandum of Understanding with China UnionPay, which laid the foundation for future long-term positive relationship. In the spring of 2008 representatives from VTB and its processing center "Multicard" paid a friendly and business visit to China UnionPay headquarters in Shanghai, in particular, the Central hall of China UnionPay processing center, whose work is organized at a high technological level.

In July 2006 VTB management signed Partnership Agreement with "China UnionPay", under which the Russian bank undertook to organize acceptance of Chinese cards not only by VTB ATMs and its group structures, but by sales and service network across Russia as well.

In 2006 VTB and "Multicard" experts engaged in introducing China UnionPay to Russian financial market, adjusted the necessary procedures and connected it to ATMs in Moscow and the Far East. As a result of VTB and "Multicard" specialists' purposeful activities all VTB Group ATMs in the Russian Federation (Industry and Construction Bank and VTB 24) managed to receive cash in rubles and dollars on China UnionPay cards at the beginning of 2007. At present Russia has more than 3 thousand VTB Group ATMs, active connection of dealers and service centers through POS-terminals is carried out. Bank of China, Agricultural Bank of China, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China are leaders in the production of China UnionPay plastic cards. VTB, MDM Bank and "Vostochniy Most Ltd." have offices in Beijing.

Since economic activity in the PRC, related to the receipt of income, is banned to the majority of foreign banks representative offices, authority of the representative office to conclude contracts is limited to the permitted scope of its activities, specified in the Certificate of Registration (Registration Certificate). Representative offices of foreign credit institutions are not entitled to enter into contracts to which they are the party receiving income or engaged in direct economic activity (receiving payments at its address or for transfer to the parent company, services, sale of goods, etc.) [30]. Foreign missions have the right to enter into other economic agreements, the subject of which is not a direct economic activity, such as: agreements to ensure the continuing operation of the representative office, for example, lease agreement, car lease and / or purchase, office premises repairs and cleaning, apartment lease for employees, cellular or wire telephony and Internet access payment; agreements permitting foreign missions to carry out information and communication tasks set by the parent company, such as contracts for marketing research, organization of presentations, exhibitions, participation in conferences, forums and other events; labor services

agreements with the PRC service organizations; accounting and legal services contracts, etc. [30]

Russian and Chinese banking systems passed reformation stage, which made them more effective both in applying new technologies and in training expert financial professionals, managers, businessmen, familiar with the specifics of their business partners' economic market [31].

Chinese financial and economic partners show great interest in the Russian banking capital in their own country; in turn they seek to enter the Russian financial market, believing it to have a long-term perspective for the banking and economic cooperation. Moreover, the resource of mutual benefits from such partnerships is enormous: both Russian and Chinese financial markets have great potential for the development. Russian-Chinese banking cooperation is based on pragmatic interest, the demands of modern financial and economic situation. Chinese authorities give preference to foreign banks at a reasonable level, taking into account their national business interests and financial priorities.

In advancing on Chinese financial market VTB Group intends to rely on its competitive advantages and rich experience in establishing banking operations, thoroughly studying Chinese banking business specifics. Business communications between Russian and Chinese business communities, heads of the state administrative structures, financial experts, and others are rapidly developing today.

A "Round-table meeting on current banking and investment cooperation issues between Russia and China" was held on May 20, 2011 at the Russian Cultural Center in Beijing. It was organized by the Embassy of the Russian Federation in China, Trade Representation of the Russian Federation in China, "RosSotrudnichestvo" and reputable Chinese edition "Economics and Finance". [32] Russian trade representative in China Mr. S.S. Tsyplakov introduced the participants to the achievements of Russian-Chinese trade, economic and financial cooperation, highlighted the process of implementing bilateral intergovernmental agreements on linked settlements in national currencies and creating appropriate mechanisms in the field of business and management.

The speakers at the round-table were: Tsai Haotsze, representative of the Department of Foreign Investment of China State Committee for Reforms and Development, I.A. Shkonda, Head of JSC VTB branch in Shanghai, Ren Guangming, a spokesman for Hong Kong Stock Exchange in Beijing, Liu Tszeyun, Deputy Director of the Department of International Banking Transactions Mr. P.A. Selivanov, VEB representative in Beijing and others. During the lively discussion business circles representatives from both countries shared experiences, exchanged their views and made suggestions. According to comments given by the participants, the round-table proved to be very useful for a better understanding of many topical issues of bilateral economic and banking cooperation, establishing useful contacts, working out plans for the future.

The round-table was attended by representatives from more than 20 Russian and Chinese banks, companies and organizations, whose work is directly related to financial and investment activities, introduction of nanotechnologies in industry and etc.

Thus, this suggests, that current Russian-Chinese trade, economic, technological, financial and investment relations are an example of stability, efficiency and good neighborly relations. Within a short period of time two of the largest states in the world were able to achieve significant results through effective inter-bank cooperation in such complex areas of cooperation as economic and technological, scientific information and investment.

Russian and Chinese banking systems are developing on the basis of modernization, consistently extend the scope of activities, becoming a part of global financial system. At the same time the sphere of their cooperation is expanding, the number of investment projects is increasing; institutional bank structures in both countries financial markets are created, eventually becoming a stimulus for innovative industrial development.

Russian and Chinese banking systems are becoming increasingly compatible, financial experts and bank employees explore banking business specifics of their counterparts, professionals able to work in specific financial and economic conditions in Russia and China are being trained, there is a mutual influence of innovative banking technologies.

Banking and investment cooperation between Russia and China has great potential for development in the XXI century, its growth potential is huge. Long-term investment programs that contribute to sustainable economic growth, introduction of latest technological innovations, to improving methods of banking, diversification of banking business, integration of national banking systems in the international financial area of globalizing economy.

References

1. Message from the President of Russia V.V. Putin to the Federal Assembly of the Russian Federation on December 12, 2013, Moscow, Kremlin, 2013.
2. V.V. Putin The Shanghai Cooperation Organization (SCO) - a new model of successful international cooperation // Rossiyskaya Gazeta. 14.06.2006
3. Treaty of Good-neighborliness, Friendship and Cooperation between China and the Russian Federation. July 16, 2001. Moscow, 2001.
4. Tikhonkov K.S. Russian banking system development strategy: current trends, global experience, areas of modernization. M., 2012.
5. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020. Approved by the Federal Government on November 17, 2008 N 1662-r // Consultant Plus legal directory assistance
6. Survey report on the modernization in the world and in China (2001-2010). Ed. He Chuantsi. M. 2011.
7. Turovich L.I. Evolution of Russian banking system and state regulation of its activity. Smolensk, 2012.

8. I.N. Yudina Banking system in emerging economies: the experience of formation, development and crisis. M., 2013.
9. J.M. Berger China's economic strategy. Moscow, 2009.
10. Salitsky A., Tatsiy B. China in the new world economic structure // World Economy and International Relations. M., 2011. - № 11. - S.72-77.
11. G.N. Sytenko Formation and implementation of priority areas of Russian-Chinese cooperation in 1991-2011: Author's abstract from PhD thesis in History. Specialty 07.00.02 – National History. M., 2013 P.19.
12. Laperdina V.V. China's economic growth. Changing the model of development (1993-2009). M. 2011.
13. Chen Qiang State in the innovation economy of China. Bryansk, 2012 P. 138
14. Someren T.S.R. van, Someren-Wang S. van. Creating new business models for sustainable growth and development // Spatial economics. - Khabarovsk, 2011. - № 3. - P. 40-55.
15. Sazonov S.L. RF - China cooperation in the development of infrastructure integration // China at the epicenter of global Asia-Pacific issues: Abstracts from the XX International Conference “China, Chinese Civilization and the World. History, Modern Age and Prospects”. Moscow, October 16-18, 2013 M. : RAS IFES, 2013.
16. Dudnikov G.V. State regulation of the forms of business activities in China: Author's abstract from PhD thesis in Economics. Specialty 08.00.14 - Economics: / Institute of Oriental Studies. Moscow, 2010.
17. Vakhrushin I.V. China Securities Market: status, development and prospects. Author's abstract from PhD thesis in Economics. Specialty: 08.00.10 - Finance, Monetary Circulation and Credit; 08.00.14 - World Economy. Moscow, 2009.
18. PRC Economy: measures to overcome the effects of global financial crisis / RAS. Institute of the Far East. Editor-in-chief Ostrovsky A.V., Ed. Zhiguleva V.V. - M. : IFES RAS, 2010.
19. Zhemaytis M.V. Methods of forming innovative investment strategies in Russia and China and their implementation mechanisms. Author's abstract from PhD thesis in Economics. Specialty: 08.00.05 - Economics and management of national economy: innovation management and investment activities 08.00.14 - World Economy, St. Petersburg., 2008
20. Cheung Kui Yin Spillover effects of FDI via exports on innovation performance of China's high-technology industries. Journal of Contemporary China. - Abingdon, 2010. - Vol. 19. - №65
21. Lubomudrov A.V. Foreign Direct Investment in China economy // Russian foreign economic bulletin. M., 2010. - №2. - C.5.
22. Kuchuk O.V. China economy: manual. (Far Eastern State University) Institute of Oriental Studies. Vladivostok, 2010.
23. Xu B. The impact of trade and foreign direct investment policies on technology adoption and sourcing Chinese firms. Contemporary Economic Policy. - Long Beach (Cal.), 2011. - Vol. 29. - №2.

24. Vakhrushin I.V. Major trends in the development of China securities market at present stage // China in the midst of Asia-Pacific global issues: Abstracts from the XX International Conference "China, Chinese Civilization and the world. History, Modern Age and Prospects." Moscow, October 16-18, 2013 M.: RAS IFES, 2013.
25. Zhao Guo Qing Information transmission speed in Chinese and the US Stock markets // Keizai Ronse: = Econ. Rev. - Kyoto, 2009 - T.183. - №2
26. Energy of Success. VTB corporate magazine. National scale. Strategic move: To India and China following business. - 2008. - №4 (16).
27. Jiang Feng. PRC: features of economic development at the present stage // Man and labor. M., 2011. - №12. - P.54-55
28. Energy of Success. VTB corporate magazine. National scale. Strategic move: To India and China following business. - 2007. - №8.
29. Russian and China experience in financial and banking systems reforms: Collection of scientific articles: In 2 parts. / Finance Academy under the Government of the Russian Federation, Department of International Cooperation. Moscow, 2009
30. Round-table "Russian-Chinese cooperation in banking and investment sector," closed in Beijing 20.05.2011 // <http://chn.rs.gov.ru/node/369>
31. XXV Congress of the Association of Russian Banks (ARB). "The prospects of the Russian banking system: a view of the banking community» // http://akorb.ru/news/informatsiya/2014/03/06/XXV_arb
32. Regulation of representative offices activities in Beijing. Introductory information regarding the regulation of foreign companies activities in Beijing, cost-based tax payment // <http://chinawindow.ru/china/chinese-companies/representative/beijing-ro-regulationa/>

Gabrielyan O.R.

***Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow***

KLEIN MODEL OF MACROECONOMIC MODEL: BRICS.

The purpose of this work is to analyze the Klein's Investment function. The initial equation of the Klein's Investment function looks like this:

$$I_i = a_0 + a_1 Y_t + a_2 r_t + \xi_i$$

In this research work I have constructed econometric models of this function for the analysis of the Gross capital formation formerly gross domestic investments and the influence of GDP and Interest rate on its value.

$$Y_i = a_0 + a_1 X_{1t} + a_2 X_{2t} + \xi_i; \quad E(w) = 0; \quad \sigma = \text{const}$$

(Y_i) is the Gross Capital Formation or just Gross domestic investment.

(X_{1t}) - is Gross Domestic Product that is defined by OECD as an aggregate measure of production.

(X2t) – is interest rate is the rate at which interest is paid by a borrower from a creditor.

A0, a1 and a2 are the coefficients of our linear equation

ξ_i is an unobserved random variable, or disturbance term.

In this work I estimated 5 countries that are BRICS

Tests:

Correlation matrix;

R^2 – helps to calculate rate of explanatory ability between independent and dependent variables.

F – test is any statistical test in which the test statistic has an *F*-distribution under the null hypothesis.

T – test is any statistical hypothesis test in which the test statistic follows a Student's *t* distribution if the null hypothesis is supported.

Goldfield-Quandt test is a test for heteroscedasticity.

F test					
	Brazil	Russia	India	China	South Africa
F	28,161	8646,2	71,141	109,527	11,467
Ftest	3,8055	3,682	3,315	3,3403	3,315
F>Ftest	True	True	True	True	True

T-test

Brazil and Russia have the same $=\text{СТБЮДРАСПОБР}(0,05;18) = 2,1009$

India and South Africa have the same $=\text{СТБЮДРАСПОБР}(0,05;33) = 2,034$

China has $=\text{СТБЮДРАСПОБР}(0,05;31) = 2,039$

Brazil:

StatY= -0,63655< t-crit – coefficient is not significant

StatX1= 6,29969> t-crit coefficient is significant

StatX2= 0,85583< t-crit coefficient is not significant

Russia:

StatY= -1,55070> t-crit coefficient is not significant

StatX1= 10,1174> t-crit coefficient is significant

StatX2= -1,07447< t-crit coefficient is not significant

India:

StatY= -1,60219< t-crit – coefficient is not significant

StatX1= 9,41773> t-crit coefficient is significant

StatX2= 0,3488< t-crit coefficient is not significant

China:

StatY= -8,7702> t-crit coefficient is not significant

StatX1= 14,7326> t-crit coefficient is significant

StatX2= -0,8807> t-crit coefficient is not significant

South Africa:

StatY= -1,86310> t-crit coefficient is not significant

StatX1= 4,61979> t-crit coefficient is significant

StatX2= 0,8576> t-crit coefficient is not significant

In all countries we have not got significant coefficients it means that it is possible that after checking adequacy of this model we will have to reestimate them without this variables or change the time limits.

GQ-test

GQ					
	Brazil	Russia	India	China	South Africa
GQ<FcritGQ	+	+	+	+	+
1/GQ<FcritGQ	-	-	-	-	-

For all countries the residuals are heteroscedastic

DW-test

0	dl	du	2	4-du	4-dl	4
0	1,114	1,358		2,642	2,886	4
Country	Stat					
Brazil	1,31766					
Russia	0,79695					
India	1,19083					
China	0,89328					
South Africa	1,73473					

- The DWstat for Brazil, South Africa and India lies between DU and 4-DU – it means that the residuals aren't autocorrelated and 3rd Gauss-Markov condition is not broken

- DWstat for Russia, China lies between 0 and DL, which means that residuals are positively autocorrelated

Adequacy:

For South Africa model is not adequate, as Yreal is not lay between two boundaries. It means that we cant use this model to predict changes in Investment in Netherlands. In other cases Y real lay in the interval between two boundaries. For other countries this model is adequate and can be used for predictions.

Conclusion:

For South Africa model is not adequate, as Yreal is not lay between two boundaries. It means that we cant use this model to predict changes in Investment in Netherlands. In other cases Y real lay in the interval between two boundaries. For other countries this model is adequate and can be used for predictions.

References

1. Трегуб И.В.: Математическое моделирование динамики экономических систем: монография/Трегуб И.В. М.: Финакадемия, 2009. 120 с.

2. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
3. Трегуб И. В.: Опыт привлечения студентов Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации к научно-исследовательской работе в области изучения динамики экономических систем.// Фундаментальные исследования. 2008. №8. С. 95-96
4. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52
5. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL: <http://data.worldbank.org/country>

*Gogoleva M.A., Candidate of pedagogic sciences
Assistant Professor*

*Grachyova A.V., post graduate student
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University
Shachty*

MANAGEMENT OF CREDIT RISK AT THE ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Abstract: The article is devoted to management of credit risk at the enterprises of small and medium business. Financing and loans to small businesses are among the instruments and the implementation of economic levers of risk management practices. The authors studied the risk management techniques, defined the most appropriate optimal method depending on the goals and objectives set by the small or medium enterprise, as well as the current situation in the market. It is shown here by both theory and experience that credit risk has a complex internal structure. The survey showed that credit risk management of commercial bank for small and medium-sized enterprises, on the one hand – is the urgent necessity, but, on the other hand, it is a real opportunity to improve the system of credit risk management of the bank.

Keywords: credit risk, small business, medium-sized company loans, the creditworthiness of the borrower, commercial bank.

In the years of market transformations both in representation and on the contribution to the economy of Russia and its regions, small and medium business has become one of the key sectors of the Russian Federation, securing a performance of both social and economic functions. Development and application of criteria for the classification of enterprises to small and medium-sized enterprises is of great scientific and practical importance. Relationship between large, medium and small business, the amount of state support for small and medium businesses, the amount of tax benefits to small and medium-sized businesses, statistical reporting depend on the adoption of certain criteria [1].

Modern business, we speak about small and medium-sized enterprises, is impossible without risk. Risk is the flip side of modern entrepreneurship. With the

development of market relations in Russia competition is raising, business opportunities are expanding. To succeed in business, one needs original decisions and actions, constant creative search, mobility and readiness to implement all possible technical and technological innovations, and all these are inevitably associated with a risk.

Every activity, whatever it may be, and life itself contains a certain amount of risk and a chance of a different nature. Any economic activity comes into uncertainty associated with changes in market conditions, that is, to a large extent with the behavior of other economic entities, their expectations and their solutions.

Risk is an element of uncertainty that may affect the operation of a business entity or carry out any economic transaction. So the bank cannot operate without risk. And since the purpose of the bank is to maximize profits, it must pay great attention to the implementation of its operations at the lowest possible risk. In order to avoid the bankruptcy of its liquidation, to achieve and maintain a stable position in the banking market, banks need to seek and apply effective methods and tools to manage these risks.

Credit operations is the most profitable article of banking business. This source forms the bulk of the net profit which will be deducted in reserve funds and spent on the payment of dividends to shareholders of the bank.

At the same time these operations, again are related to the credit risk faced by banks. Credit risk management process deserves special attention as the success of the bank depends on its quality. Studies of bank failures around the world suggest that the main reason was the poor quality of assets. Credit risk is a non-payment by the borrower of principal and interest on the loan, interest rate risk and so on. A careful selection of borrowers, the analysis of the conditions of the loan, continuous monitoring of the borrower's financial condition, its ability (and willingness) to repay the loan can avoid credit risks. Performing all these conditions ensures the success of the most important banking operation – lending.

The technique of credit risk management of credit products for small and medium business is based on finding the economic laws that lead to the benefits of a lending range of borrowers - small and medium-sized businesses [2].

In terms of handling a potential credit risk of the loan product predominantly proactive approach is one of findings specific ways to influence the risk. Consequently, the management of potential credit risk of the loan product looks the following way:

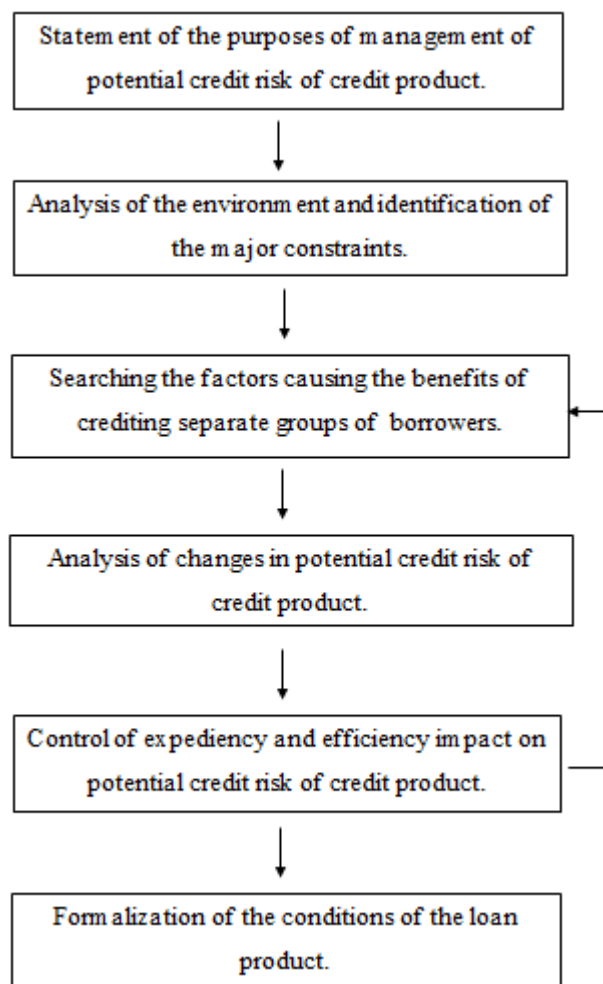


Chart 1. Stages of process control potential credit risk of credit product

Credit risk management of credit product will allow a commercial bank in the future assess the borrower's financial condition more qualitatively; reasonably reduce the level of credit risk. Quantified reduction can be achieved through reduction of contributions to the reserve. The main indicators in this case will be:

- resizing estimated reserve of the principal amount of the loan, (Δr);
- value of the estimated bad debt on loans extended to the analyzed loan product, (S_{kn}).

Let's define the value of Δr , which will provide the loss reserves in a new environment. Let a be share of non-repayment of credit, r - the proportion of redundancy applied before the introduction of measures to manage potential credit risk of credit product, p_{sr} - the average cost of allocating of a commercial bank's resources. We denote by a non-return – α_0 share funds after management activities, and, α_0 - the value of changes in the share of default funds – it may with equal probability range from 0 to α critical. Then, following proportions (1)

$$\frac{S_{kn}^a}{S_{kn}(a - \alpha_0)} = \frac{S_{kn}^r}{S_{kn}(r - \Delta r)} \quad (1)$$

and determined by the ratio of reliability, certain internal policy of the bank, we get that

$$\Delta r = r \left(1 - \frac{a - \alpha_0}{a} \right) \quad (2)$$

The product of the previously mentioned indicators as well as the average cost of resource allocation of a commercial bank (p_{sr}) may be indicative of results of measures taken to manage the potential credit risk credit product and used for comparing the feasibility of developing a variety of new loan products:

$$R = S_{kn} p_{cp} \left(r \left(1 - \frac{a - \alpha_0}{a} \right) - \frac{a - \alpha_0}{a} \right) \quad (3)$$

In this case, the formula (3) can also be adjusted by the amount of average losses of an incorrect assessment α_0 . The formula looks like this:

$$R = S_{kn} p_{cp} \left(r \left(1 - \frac{a - \alpha_0}{a} \right) - \frac{\alpha_0}{2\alpha_{крит}} \right) \quad (4)$$

Thus, the advantages of this technique are illustrated, credit risk management of a bank can be improved on its base, as well as it can be used in the development of credit products for small and medium-sized businesses in order to reduce credit risk in the future.

More effective management of potential credit risk of credit product can be achieved in a certain way by grouping potential borrowers and creating for them special loan products. In particular, we consider the group of small and medium-sized enterprises and entrepreneurs, members of the economic clusters.

Considering the small and medium-sized enterprises in terms of their participation in the cluster simplifies the process of assessing credit, costs associated with the issuance of the loan reduce. In addition, due to the specialization economic analysis becomes deeper, consideration of the application time decreases.

Bank, working with members of the economic clusters, increases the quantity and quality of the sources of information about borrowers. Comparative analysis of similar borrowers and assessment of trends and prospects of the market are possible.

Thus, members of the lending economic clusters is one way to reduce the risk of lending to small and medium-sized businesses, simplify the management of credit risk, thereby increasing the efficiency of the bank and obtain benefits.

Application of the extended reverse factoring for small and medium-sized businesses that have economic characteristics of the members of the cluster (in the presence of a large chain linkages enterprises reliable firm) will allow each of the parties and economic relations to realize their interests.

Table 1 – The interests of members of reverse factoring

Interests of the borrower	Interests of the buyer	Factor interests (bank)
- a loan at a reasonable interest rate;	- postponement of payment;	- lack of necessity to study the financial situation of the seller

- improved liquidity, cover cash gaps; - the possibility of expanding sales to attract customers through more favorable terms; - establishing closer contact with the servicing bank, the beginning of the credit history; - lack of need to provide collateral, the minimum required documents; - an extremely low probability of regression; - faster compared with the credit process; - cheaper purchase of own prepayments.	- the possibility of centralized-balanced, debt management; - tough control of the delivered goods (works, services).	- thoroughly; - economies of scale (one buyer has a lot of suppliers); - expansion of the customer base, operations and increase profits; - the ability to introduce new products for small and medium-sized businesses; - attracting merchants for permanent service, increasing of cross-selling; - gathering a credit history of small and medium-sized enterprises; - diversification of the bank offers.

Reverse factoring and banking products based on it in conditions of economic instability is a promising scenario of development of crediting segment of small and medium-sized businesses. It allows to expand the operations of the bank, lending small and medium-sized businesses with a high level of credit risk in taking the risks, equivalent to the level of credit risk of a large enterprise, representing a first-class buyer.

The survey showed that credit risk management of commercial bank for small and medium-sized enterprises, on the one hand – is the urgent necessity, but, on the other hand, it is a real opportunity to improve the system of credit risk management of the bank.

Bibliography:

1. Sergeev, I.V., Veretennikova I.I. Economics of enterprises: study guide / I.V. Sergeeva. – Edition 4, M. – 2011. – p. 670.
2. Bel'kov, M.A. Technical principals of potential credit risk management of credit products // Management of economic systems: Electronic scientific journal. 2012. - #11. URL: <http://www.uecs.ru>.

Kholopov A.V.

***First-year student of master's degree in Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow city, Russia***

TEST OF THE GENERALIZED COBB-DOUGLAS MODEL FOR RUSSIAN COMPANIES

This work devoted to the study the relationship between firm performance and the factors influencing the results. The empirical study is to identify factors that are directly or indirectly related to foreign direct investment in a particular company, industry enterprises and companies to the region and influencing the performance of companies.

To identify the factors mentioned above requires the use of an approach that will allow for the analysis of large data, in our case series consists of 49,507 enterprises separated for analysis at 83 regions and 35 aggregated industries. For this purpose was developed a method to identify the impact of 23 factors on the performance of individual firms.

In order to identify the most important factors affecting the performance of the company will put forward a number of hypotheses for further empirical testing of econometric methods.

In order to assess the impact of factors on firm performance, we use the procedure used in most scientific papers on this subject - the Cobb-Douglas model. In the most general form of the model is written as:

$$Q = A * L^{\alpha} * K^{\beta}$$

This model describes the dependence of output (revenue) from Q by creating its factors, namely labor expended by the company, L, and capital of the firm K.

Table 1 is made up of all hypotheses that can be tested on the basis of available data, and the factors influencing them.

Table 1

<i>Hypotheses</i>	<i>Variables</i>
1. The results of operations of the company are directly dependent on the performance of internal labor and capital.	1. The natural logarithm of capital growth
	2. The natural logarithm of firm age
	3. The natural logarithm of the share of foreign capital
	4. The natural logarithm of the number of staff
	5. The natural logarithm of capital intensity
2. The revenue of the company is in direct proportion to the regional factors promoting attraction of FDI to the region.	6. GRP (million rubles)
	7. Foreign Investments in the Russian Federation (bln. Rub.)
	8. Extraction of mineral resources
	9. Manufacturing
	10. Production and distribution of electricity, gas and water
	11. Agricultural production (mln. Rubles).
	12. The retail trade turnover
	13. Organizations that perform research and development
	14. Density railroad tracks of general use
	15. The number of crimes per 100 000 population
	16. Net migration rates per 10 000 population
3. The presence of foreign direct investment in the regions bordering with the region, have a positive effect on the activities of firms in the region.	17. The regional effect of the presence of FDI.
4. The revenue of the company has a direct relationship with the presence of firms in the industry to	18. The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted according by labor)
	19. The presence of firms in the industry with FDI

foreign direct investment.	firms (weighted by revenue)
5. On revenues of Russian companies affects both horizontal and vertical (forward and backward) spillovers.	20. The horizontal spillover
	21. Vertical forward spillover
	22. Vertical backward spillover
6. The level of monopolization of the industry negatively affects the firm's revenue.	23. Herfindahl-Hirschman index

Summing all the factors in one model, we get the following initial model:

$$\begin{cases} \ln Y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{23} \alpha_i * X_{it} + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0; \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

where:

$\ln Y$ - the natural logarithm of revenue,

X_{it} - i-th variable from Table 1

α_i - parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable)

ε_t - the disturbance term

Main data was taken from Ruslana bureau van dijk base. It was selected by the following criteria:

- organizational and legal form of the enterprise: PLC, Ltd, LLC.

- number of employees in the company more than 50 people.

- information about foreign capital is available.

More information on regional and social factors was collected from official statistical compilations.

After removal of the incomplete records in the database analysis remains 310 097 unique records.

The analysis revealed that 10 of the 24 variables are not significant, so they were excluded and further results are given for a model consisting of 14 significant variables.

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\begin{cases} \ln Y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{14} \alpha_i * X_i + \varepsilon_t \\ F = 18590,24; F_{crit} = 1,529 \\ R^2 = 0,72; t_{crit} = 2,45 \end{cases}$$

Where:

$\ln Y$ - the natural logarithm of revenue,

X_{it} - i-th variable from Table 2

α_i – parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable) from Table 2

Table 2

<i>i</i>	<i>Variable (X_i)</i>	<i>Coefficient (α_i)</i>
0	Constant	5,236
1	Extraction of mineral resources	-0,0000003
2	Manufacturing	0,00000017
3	Agricultural production (mln. Rubles).	0,00000012
4	Organizations that perform research and development	-0,001
5	The number of crimes per 100 000 population	-0,000027
6	The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted according by labor)	0,228
7	The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted by revenue)	0,097
8	Vertical forward spillover	-0,27
9	Vertical backward spillover	0,225
10	Herfindahl-Hirschman index	-0,001
11	The natural logarithm of capital growth	0,725
12	The natural logarithm of firm age	0,058
13	The natural logarithm of the share of foreign capital	0,039
14	The natural logarithm of capital intensity	-0,349

This model is tested by F-test, t-test, Goldfield-Quandt and Durbin-Watson tests confirms that we can use OLS – method to check the model, and it has high $R^2=0,72$, all this confirms the consistency of the model

References

1. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем монография.- М.: Финакадемия. 2009, 160 с.
2. Tregub Ilona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012
3. Трегуб И.В. Финансирование инвестиционных проектов: классификация и оценка риска. // Финансы. –2008. – №9. – С. 71-72.
4. Aitken, B., & Harrison, A. (1999). Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from panel data. American Economic Review, 89(3), 605–618.
5. Aitken, Brian J., and Ann E. Harrison. 1999. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela." American Economic Review, 89(3): 605-618
6. Akinlo / Foreign direct investment and growth in Nigeria An empirical investigation/ Journal of Policy Modeling 26 (2004) 627–639
7. Bertrand, M., Duflo, E., & Mullainathan, S. (2004). How much should we trust differences-in-differences estimates? Quarterly Journal of Economics, 119(1), 249–276.

8. Brian Aitken, Ann Harrison, Robert E. Lipsey, Wages and foreign ownership A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States, Journal of International Economics, Volume 40, Issues 3–4, May 1996, Pages 345-371, ISSN 0022-1996

9. Doytch N., Eren M. Institutional Determinants of Sectoral FDI in Eastern European and Central Asian Countries: The Role of Investment Climate and Democracy // Emerging Markets Finance & Trade. – Nov 2012, Supplement 4, Vol. 48, p 14-32.

Kutsova E. L., PhD,
außerordentlicher Professor.
Porokhova T. I.
Bachelor.
ISOiP (Zweig) DSTU
Shakhty Region Rostow
Russland

INFORMATIONSTECHNOLOGIEN IN DER BILDUNG

Informationstechnologie (IT) in der Bildung ist jetzt eine Voraussetzung für die Informationszivilisation. Moderne Technik und Telekommunikation können die Art der Organisation des Bildungsprozesses zu ändern, tauchen die Schüler in Informationslernumgebung, verbessern die Qualität der Bildung, um die Prozesse der Wahrnehmung und Lernen zu motivieren. Neue Informationstechnologien schaffen eine Umgebung von Computer- und Telekommunikations Unterstützung für die Organisation und das Management in verschiedenen Bereichen, einschließlich Bildung. Die Integration der Informationstechnologie wird in der Bildungsprogramme auf allen Ebenen: Schule, Studium und Graduate-Ausbildung durchgeführt.

Kontinuierliche Verbesserung des Bildungsprozesses zusammen mit der Entwicklung und Umstrukturierung der Gesellschaft, mit der Schaffung eines einheitlichen Systems des lebenslangen Lernens ist ein charakteristisches Merkmal der Ausbildung in Russland. Die laufende Reform der Schule zielt darauf ab, Lerninhalte in Einklang mit dem aktuellen Stand der Wissenschaft zu bringen, um die Wirksamkeit der pädagogischen Arbeit zu erhöhen und die Schüler auf den Übergang zur Informationsgesellschaft zu vorbereiten. Aus diesem Grund werden die Informationstechnologie zu einem integralen Bestandteil von Lerninhalten, ein Mittel zur Optimierung und Verbesserung der Effizienz des Bildungsprozesses sowie zur Umsetzung von vielen der Grundsätze der Entwicklung der Bildung. Die Hauptanwendungsgebiete der Informationstechnologie in den Bildungsprozess sind:

- erhalten Informationen aus einer beliebigen Anzahl von Quellen;
- Nachrichten gleichzeitig, um eine beliebige Anzahl von Teilnehmern zu senden;
- gleichzeitigen Austausch von Informationen mit unseren Partnern;

- Übertragung von Daten direkt an einen Computer anderer Teilnehmer;
- Empfangen die Informationen von den Teilnehmern der Konferenz;
- die Möglichkeit der Aufnahme und die Speicherung der Nachricht, kein Ziel angegeben wird.

Es gibt viele elektronischen Quellen für das Lernen. Zum Beispiel, ein elektronisches Lehrbuch mit Texten und Lehrmaterialien in elektronischer Form. Alle Texte sind gezählt, die Anzahl der einzelnen Text verbindet mit seinen Speicherort, für jeden Text kann Hinweis auf ihre Zimmer beziehen. Auf dem Computerbildschirm zeichnet Links mit der Allokation zu anderen Texten (Farbe, Schattierung, Schriftart) einzelne Wörter oder Sätze. Jede Verbindung entspricht der Nummer (d.h die Adresse) eines anderen Text. Neben der üblichen Schulmaterial umfasst elektronische Lehrbuch auch ein System zum Testen eines Self-Storage-Einheit und Verarbeitung statistischer Daten über die tatsächliche Strömung des Lernprozesses (z.B Trainingsplan, Fehler, etc.). In E-Learning-Kurse sind zwei Steuersysteme von Wissen. Die erste ist für das individuelle Lernen, die zweite - für die Bewertung der Studenten. Es gibt ein Schema der optimalen Wahl der Fragen für die Bestimmung den Wissensstand des Schülers. Die Kombination von Schulungsunterlagen und elektronische Steuerungssystem des Wissens, der auf Basis von Internet-Technologie steht, werden eine einzelne Lernumgebung mit dem einzelnen "elektronischen Buch" für jeden Schüler geschaffen.

Internet hilft dem Lehrer die Effizienz der drei wichtigsten Elemente des Lernprozesses verbessern. Das sind eine individuelle Hilfe den Schülern, die Informationsverbreitung und die Anziehung der Schüler zur aktive Arbeit. Erstens, E-Mail bietet einen direkten Kontakt zwischen des Lehrers und der Schüler. Mit dem Austausch der Nachrichten können sie nicht nur im Klassenzimmer, sondern auch im Freizeit die Umgang haben. Zweitens, Web-Sites sind ein Mittel der Verbreitung der Bildungsinformation. Der Lehrer stellt den Text und die Bildungen auf seiner Web-Seite und die Studenten lesen diese Informationen, die auf Lehrmaterial im Rekordbuch konzentriert werden. Drittens, die Telekonferenz ist eine neue Form der Interaktion zwischen der Lehrern und der Schülern. Das Ergebnis ist eine virtuelle Gemeinschaft der Menschen, die durch gemeinsame Interessen verbunden werden. Es reicht, ein Computerraum mit Computern in dem Netzwerk mit dem Internet verbunden sind, zu haben.

Fernunterricht ist ein weiterer Vorteil der neuen Informationstechnologien. Das ist ein Bildungsprozess, bei dem der Lehrer und der Schüler in verschiedenen geografischen Standorten sind. In der Fernunterricht verwendet man die moderne Informationstechnologie (Computer, Telekommunikation, audiovisuellen Medien). Das Grundprinzip der Fernunterricht ist die Bewegung des Wissens zu den Studenten! Der Einsatz von Fernunterricht gibt eine Möglichkeit für eine qualitate hochwertige Bildung in abgelegenen Gebieten zu bekommen, ohne Unterbrechung von der Arbeit zu studieren, die Menschen mit körperlichen Behinderungen zu lehren, die Transportkosten für Studenten usw.

deutlich zu reduzieren

Ausserdem zu den oben genannten IT-Ressourcen kann man die Verwendung von interaktiven Whiteboards, Tabellen, Arbeit mit einer Vielzahl von Text-Editoren, Multimedia-Programme bei der Erstellung von Präsentationen, elektronische Wörterbücher aufzählen. Mit Hilfe von Skype können Millionen Menschen auf der ganzen Welt völlig frei sprechen!

So spielt die Informationstechnologie eine bedeutende Rolle in der Entwicklung der modernen Bildung. Das Wesen der modernen Informationstechnologien ist ihre Flexibilität und Vielseitigkeit. Aber für alle seine großen Chancen diese Technologien bedeutet nur potentiell es uns ermöglichen, effektiver menschlichen Tätigkeit zu machen. Wie kann man dieses Potenzial für den Bildungsprozess öffnen? Das ist der Haupt mehrdimensionales Problem der Verbesserung der Bildung auf der Grundlage der Informationstechnologie. Um seine erfolgreiche Lösung die Qualität und Zugänglichkeit der Bildung auf allen Ebenen zu verbessern, muss man die Informationstechnologie von der Schule in Ausbildung und Umschulung Systemspezialisten, die Ergänzung der nationalen Bildungssystems in der wissenschaftlichen, industriellen, sozialen, gesellschaftlichen und kulturellen Informationsinfrastruktur der Weltgemeinschaft verwenden.

Quellen:

1. Kirkwood TF: Was ist Fernunterricht // Internationale Konferenz, Moskau, 2011.<http://www.yspu.yar.ru>
2. Das Konzept der Modernisierung der russischen Bildung für den Zeitraum bis zum Jahr 2010 [electronic resource] // Russisch Ausbildung: Bundesbildungsportal[Website].- URL:http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_02/393.html.
3. Nozhenko EI Informationstechnologie in Lernaktivitäten von Studenten öffnen (Shift) Schulen. Wissenschaftliche und Pädagogische Psychologie und Pädagogik Journal "Rechte und Bildung" aus der Liste der HAC RF. [Elektronische Ressource] // Vestnik Akademisches Institut für Erwachsenenbildung der Russischen Akademie für Bildung [Website]. URL: http://obrazovanie21.narod.ru/Files/2010-2_p074-077.pdf.
4. Umfragen "Das Internet in Russland / Russland über das Internet." Ausgabe 13 Herbst 2011. // POF-Datenbank [electronic resource] / Fonds "Öffentliche Meinung": [Website]. - URL: <http://bd.fom.ru/report/map/d051060>

*Kutsov EL., K.e.f.
Dozent
Tyutyunnikov Uhr, Undergraduate
ISOiP (Zweig) DSTU
Russland, Rostov Region, Mines*

VERWENDUNG INFORMATISIERUNGSTECHNOLOGIEN IN BILDUNGS PROZESS

Das Konzept der Modernisierung der russischen Bildung ein wichtiges Mandat: die junge Generation für das Leben in einer sich rasch verändernden Informationsgesellschaft vorbereitet, in einer Welt, in der beschleunigt den Prozess der Entstehung von neuem Wissen, ständig gibt es einen Bedarf für neue Berufe in der beruflichen Weiterbildung.

Nach Angaben des Föderalen Zielprogramms für die Förderung der Bildung vor der Schule stellt eine neue Herausforderung: Sie muss die Studierenden darauf vorbereiten, „neue, sich rasch verändernde Umfeld, das erfordert:
1. Die Schaffung einer Lernumgebung, die Schüler motiviert, für Prospektion, Gewinnung, Prozessinformation schnell navigieren den Informationsraum;
2. Die Schaffung von Bedingungen, in vollen Zügen Entwicklung der Fähigkeiten der Schüler.

Das Konzept der modernen Bildung wirft eine Reihe von Schulproblemen, die oft ohne die allgemeine Einführung neuer Computertechnologien in der Bildung nicht möglich. Über dies in seiner Rede sagte Medwedew DA "Die Kinder von heute sind nicht wie wir waren. Jede Generation unterscheidet sich von der vorherigen. Sie sind in der Welt der Kommunikation ausgerichtet ist, neue Wege der Informationssuche gewöhnt, wie eine Vielzahl von technischen Innovationen zu nutzen. Und das zu Recht festgestellt, dass "niemand in der Welt fühlt sich nicht neue Dinge stärker als Kinder" (2012, der russische Präsident Medwedew DA). Mit der neuesten in Schulungsprogramme und Informationstechnologie ist notwendig, um die Norm zu machen und sicher sein, in den neuen Standards gehören. "

Und so das Leben selbst zwingt uns, aktiv zu nutzen Informationstechnologien im Bildungsprozess. In diesem Fall ist eine der Prioritäten des Prozesses der Informatisierung der modernen Gesellschaft- die Einführung mittels neuer Informationstechnologien im Bildungswesen. Ein besonderes Merkmal des modernen Bildungssystems ist der starke Anstieg der direkten und umgekehrten Informationsfluss in alle Richtungen. Lagerung, Verarbeitung, Empfang, Übertragung, Auswertung von Informationen, die Verringerung Papierfluss durch Computernetzwerke beschleunigt den Lernprozess und ihre Wirksamkeit.

Heute ist es schwierig, als Lehrer ohne den Einsatz von Informationstechnologien, um mit Hilfe eines Computers, verschiedene Aufklärungsprogramme, Unterricht, außerschulische und außerschulischen Durchführung der Veranstaltung zu bauen arbeiten. Lehrbuch,

Referenz-Bücher, Vorträge, Lehrpläne, Unterricht: Zuvor Informationen zu jedem Thema der Student konnte aus verschiedenen Quellen erhalten. Jetzt verbringen Studenten oft mehr Zeit bei der Suche nach Informationen im Internet, in Online-Communities, anstatt herkömmliche Lehrbücher. Das Gehirn des Kindes, das konfiguriert ist, um Wissen in Form von Unterhaltungssendungen im Fernsehen zu erwerben, viel einfacher, die vorgeschlagenen Lehrerinformationen über IKT wahrzunehmen. Folglich muss der Lehrer nicht nur moderne Methoden, aber auch neue Bildungstechnologien besitzen, um in einer Sprache mit Ihrem Kind und kontinuierlich der Entwicklung von IKT zu kommunizieren.

Derzeit gibt es zwei Bereiche der Computerisierung der Bildung. Der erste Bereich umfasst die Aufnahme von Wissen und Fähigkeiten, die Sie erfolgreich zur Lösung verschiedener Probleme mit dem Computer ermöglichen. Die zweite Richtung ist der Auffassung, Computer-Technologie als ein leistungsfähiges Lernwerkzeug, das seine Wirksamkeit deutlich erhöhen können.

Die Hauptaufgabe des Lehrers in den Prozess der Informatisierung der Bildung, ist die Erhaltung und Richtung der Prozess der Persönlichkeitsentwicklung der Schüler, ihrer kreativen Forschung, Zusammenarbeit. Unter diesen Umständen unvermeidlich Überprüfung der bestehenden Organisationsformen heutiger wissenschaftliche Arbeit: zunehmende Autonomie, Einzel- und Gruppenarbeit, eine Abkehr von der traditionellen Lehre, erhöhen Sie die Lautstärke von praktischen, Laborarbeiten und explorative Art der Forschung. Informatisierung der Bildung- eine umfassende Einführung in die Unterrichtspraxis der psycho-pädagogischen Entwicklung und ermöglicht es, den Lernprozess zu einem Thema zu intensivieren. Diese Möglichkeit, die Schüler nahezu unbegrenzte Menge an Informationen, es Analytical Processing, Verstärkung des intellektuellen Fähigkeiten zugreifen, die Schaffung von Bedingungen für die Entwicklung einer kognitiven Aktivität.

Die Attraktivität eines Computers bietet kein stabiles Interesse zu ihm und zu den Tätigkeiten mit ihrer Anwendung verbundenen. Müssen ständig nach Möglichkeiten suchen, um das Interesse an den Inhalten von Lehrmaterial zu erhalten und Lehrmethoden zu verbessern.

Einer der Wege, um die Effizienz des Unterrichts, außerschulische Aktivitäten zu erhöhen, ist das interaktive Whiteboard. Interactive Whiteboard- die Fläche, auf die projizierten Bildschirms. Sie ist empfindlich und erlaubt die Verwendung von "Marker" zu zeichnen, schreiben Sie auf der Karte selbst und zu verwalten Computer angeschlossen. Mit dem interaktiven Whiteboard ermöglicht es, das Interesse der Schüler zu erhöhen und das Auswendiglernen von Lehrmaterial. Das interaktive Whiteboard ist ein wertvolles Werkzeug für den Unterricht der ganzen Klasse. Es ist eine visuelle Ressource, die Lehrer hilft, neues Material zu präsentieren ist sehr lebhaft und unterhaltsam. Mit dem interaktiven Whiteboard hilft die Effektivität des Lernens deutlich erhöhen, da es große

Möglichkeit der Verwendung von Bildmaterialversorgung, eine schnelle Suche von zusätzlichen Informationen (mit direktem Zugang zum Internet), einen kreativen Ansatz zu lehren.

Arbeiten mit einem interaktiven Whiteboard, Studenten können gleichzeitig sehen, hören, sprechen und schreiben, fördert, dass die beste Mastering des Materials.

Der Einsatz von interaktiven Whiteboard hat mehrere Vorteile:

1. Interaktive Whiteboard helfen Lehrern, Lernwerkzeuge leicht und natürlich, in ständigem Kontakt mit der Klasse.
2. Interaktive Whiteboard ermöglichen, Bilder auf dem Bildschirm, um dynamische Modelle, Videos, Präsentationen und Grafiken anzuzeigen zu projizieren.
3. Interaktive Whiteboards können Sie einen speziellen Marker verwenden, um den Computer als Remote-Computer-Maus auf der Oberfläche der Platte zu steuern.
4. Der Einsatz von interaktiven Whiteboards in Schulen ist ein Verfahren der Improvisation. Lehrer im Klassenzimmer, können Sie schnell Bemerkungen machen auf der vorbereiteten Materialien, Videos, Computeranwendungen und Trainingsprogrammen.
5. Interaktive Whiteboard ermöglichen speichern und drucken von Aufnahme und betrachten Sie sie höher auf Ihrem Computer.
6. Interaktive Whiteboard ermöglichen den Einsatz spezieller Software und Videoclips, die verschiedenen virtuellen Modelle von Objekten und Prozessen [1], um zu demonstrieren.

Natürlich alle Aktivitäten auf, um ein Computer nicht praktikabel ist, der Lehrer selbst kann eine Lektion, außerschulische Aktivitäten, die Organisation der Ausbildung Projekt zu erstellen und verwenden eine Vielzahl von Lehrmethoden. Informationstechnologie sollte nicht ersetzen die bekannte Bildungstechnologie, und ihnen helfen, produktiver zu sein.

Sie können die Vorteile jeder Automatisierung in der Bildung hervorheben:

1. Der Computer ermöglicht es, die Autonomie der Ausbildung vor allem in der Hausaufgaben mit den notwendigen Komponenten der Validierung in ihrer Leistung steigern.
2. Verbesserung der Bereitstellung von Informationen des Bildungsprozesses.
3. Mit der Einführung der Informations- und Computertechnologie hat das Wesende der Fernlehre verändert. Wenn früher sie verteilen die Lehrbücher und Aufgaben, und überprüfen Sie dann die letzte, aber jetzt können sie in Echtzeit, die eine aktive Rolle in der Ausbildung von Menschen, deren Zugang zu Bildung teilweise oder im Wesentlichen beschränkt bietet geführt werden.
4. Erhöht die Möglichkeit der Individualisierung des Lernens - durch die Wahl der Geschwindigkeit der Übermittlung von Aufträgen, die Abfolge der Entwicklung der Kenntnisse für einen bestimmten Schüler.
5. Der Computer fungiert als Mittel zur Erhöhung der Objektivität der Beurteilung. Im Gegensatz zu den Lehrercomputerwertet nur die Kenntnisse und Fähigkeiten ein

Schülerin einem bestimmten Fachgebiet, nicht seinen Gehorsam, Berufung oder eine andere Qualität.

Einsatz der Informationstechnologie bildet eine kontinuierliche kognitive Interesse vieler Studenten, oft vorbei in das Design und Forschung zu spezifischen Themen und Themen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass der Einsatz von Medien in der Bildung erhöht die Wirksamkeit des Lernprozesses, die Optimierung der Studenten. Die Nutzung des Internets erhöht die kognitive Aktivität von Kindern, so dass Lernaktivitäten ungewöhnlich und interessant. Mit der Einführung von IKT in den Bildungsprozess gibt es eine neue Möglichkeit, die Erstellung und Verwendung E-Learning-Materialien (digitale Bildungsressourcen). Durch die Verwendung von Computertechnologie, berücksichtigt individuelle Lernzeit und Fertigkeiten, Schwierigkeitsgrad und Interessen. Die Arbeit mit einem Computer bewirkt, dass die erhöhte Interesse der Studierenden und fördert die Lernmotivation.

Literatur

1. Galishnikova E. M. Mit Online-Smartplatten in den Lernprozess // Lehrer. - 2007 - №4. - С. 8-10.
2. Buhvalov V. A. Entwicklung der Schülerin den Prozess der Kreativität und Co-Kreation. - M.: Center "Teaching Suchen", 2000 - 144p.

Lapenkov V.Y.

Bachelor in Project management

MA student at International Finance Faculty

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

PRACTICAL USAGE OF THE ORDINARY LEAST SQUARES METHOD FOR ECONOMIC GROWTH VALUATION USING MACROECONOMIC VARIABLES OF DEVELOPED COUNTRIES ON THE BASIS OF CAPITAL MARKET MODEL

Abstract. In this work I showed the results of analysis of the model and adequacy test of the model for the developed countries. I examined the economic characteristics and major determinants of economic development for each individual country, with a focus on parameters relevant to industrial production and national accounts.

Keywords: ECONOMICS, ECONOMETRICS, CAPITAL MARKET MODEL, DEVELOPED COUNTRIES, RESEARCH, NORWAY, AUSTRALIA, SWITZERLAND, NETHERLANDS, USA, GDP, INTEREST RATE, INVESTMENTS, GROSS CAPITAL FORMATION.

Econometrics is a field of economics that concerns itself with the application of mathematical statistics and is a tool of statistical inference to empirical measurement of relations postulated by economic theory. Thus, it helps analysing various economic phenomena, forecast their development and predict future fluctuations.

Creation of econometrical models provides an empirical evidence to support the evaluation of economic relationships, which occur in a modern society. These models are usually designed to examine the dynamics of aggregate quantities such as the total amount of goods and services produced, total income earned, the level of employment of productive resources, and the level of prices.

The purpose of this research is to identify and quantify the adequacy of the econometric model in practice and to analyze the relationship between endogenous and exogenous variables within the developed countries, which consist of Norway, Australia, Switzerland, Netherlands and USA.

Here we can see the model of personal consumption expenditure.

$$\begin{cases} C_t = a_0 + a_1 * Y_t + a_2 * C_{t-1} + a_3 * P_t + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0, \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

where Y - gross domestic product (GDP) ;

C - private consumption expenditure;

P – consumer price index (CPI);

This model includes one endogenous variable (C_t) and three predefined variables (two exogenous - Y_t , P_t and one lag endogenous variable - C_{t-1}). We are going to analyze how exogenous variables influence endogenous variable so it will be wise to understand what economic concept is included in each of these variables.

Y – gross domestic product (GDP). GDP is macroeconomic indicator of the market value of all final goods and services (that is intended for direct consumption), produced for the year in all sectors of the economy in the state for consumption, export and storage, regardless of the nationality of the factors of production used.

C – private consumption expenditure. Household final consumption expenditure is the market value of all goods and services, including durable products (such as cars, washing machines, and home computers), purchased by households. It excludes purchases of dwellings but includes imputed rent for owner-occupied dwellings. It also includes payments and fees to governments to obtain permits and licenses.

P – consumer price index (CPI). CPI measures the average change in prices of a fixed basket of goods and services, in other words it is inflation in prices of consumer goods in a specific "basket", and is the main indicator of inflation in the country.

In order to examine these countries in detail we used ordinary least squares method (OLS) (linear least squares method) and have done following tests: F-test, Student's t-test, R^2 -test, GQ-test and DW-test. Moreover, we have proved model adequacy and calculated mathematical expectation. Let's consider these tests applicable to developed countries in more detail by the example of Norway. As a data source we used the Word Bank website databank from 1999 to 2013 [3].

Based on the results of research we have found out following (Figure 1):

	Norway	Australia	Switzerland	Netherlands	USA
R²	0,996	0,99	0,997	0,998	0,998
F-test	$ F > F_{crit}$	$ F > F_{crit}$	$ F > F_{crit}$	$ F > F_{crit}$	$ F > F_{crit}$
t-test	$ t_{b1} < t_{crit}$	$ t_{b1} < t_{crit}$	$ t_{b1} < t_{crit}$	$ t_{b1} < t_{crit}$	$ t_{b1} < t_{crit}$
GQ-test	-	+	-	-	-
DW-test	-	-	-	-	+
Adequacy	-	-	-	-	-

Figure 1. Results of the research

One of the central problems of econometric modeling is the prediction (forecasting) the values of the dependent variable for certain values of the explanatory variables. It is possible two-pronged approach: either to predict the conditional expectation of the dependent variable for certain values of the explanatory variables (the prediction of the mean), or to predict a specific value of the dependent variable (the prediction of a specific value).

Model by which the goal is achieved, is called an adequate goal. In this definition, which does not fully coincide with the requirements of completeness, accuracy and correctness of the (true) value means that these requirements are not met at all (so to say, immensely), but only to the extent that is sufficient to achieve the goal. Quality of the regression model is called the initial value of the constructed model (observed) data.

To check adequacy of the model, it is necessary to build confidence interval and to compare real value with the predicted by linear model.

However, tests show that this linear model is not the best way to analyze data. Adequacy wasn't confirmed in all counties. Even though real parameter is included in confidence interval and coefficients a_0 are significant, Gauss Markov theory cannot be used to estimate coefficients, since second and third conditions are not confirmed.

Since the model is reliable, it may imply that the dependence between variables is not linear. May be that linear model is not the best way to estimate the data and logarithm model is more preferable.

Resources:

1. Tregub Ilona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012

2. Tregub Ilona V. The method of constructing a model to predict the dynamics of arima time series/Bulletin of the Moscow State Forest University - the Forest Bulletin. 2011. № 5. pages 179-183 .
3. The World Bank URL: <http://data.worldbank.org/country>
4. Statistical data all over the world URL: <http://www.tradingeconomics.com/>

Peleckis Kęstutis

Associate Professor, Doctor of social sciences

Vilnius University, Vilnius, Lithuania

Peleckienė Valentina

Associate Professor, Doctor of social sciences

Vilnius Gediminas Technical University, Vilnius, Lithuania

COMPARATIVE ANALYSIS ON INJURY LUMP SUMS DIFFERENCES AMONG EU MEMBER STATES

Abstract. The number of fatalities on the roads of the EU has fallen by 35% between 2001 and 2009, but the target of halving road victims 50% by the end of 2010 has not been met. Lithuania have transposed into national legislation EU directives relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles since 2004. Nevertheless, the rules relating to compensation are not harmonized still, and diversity of legislation in the Member States can cause a risk of legal insecurity for EU citizens who become victims of an accidents in a Member State other than their own. The aim of the article is to review the compensation levels of victims in cross-border road traffic accidents in EU countries and to compare the position of Lithuania with other EU countries, to discuss proposals given by experts from EU countries.

Keywords: victims, cross-border, compensation, traffic accident, non-economic losses, funeral expenses, permanent incapacity.

Introduction. The people of European Union (EU) can freely move within this territory according to the principles of freedom of movement. The European Commission wants to see a greater emphasis on Intelligent Transport Systems, which can help deliver efficient mobility to people and goods, while minimizing negative effects on health, nature, the economy and quality of life. The number of fatalities on the roads of the EU has fallen by 35% between 2001 and 2009, but the target of halving road victims 50% by the end of 2010 has not been met (*European Transport Forum, 2011*). Statistics show that 2013 is the second year in a row that saw an impressive decrease in the number of people killed on Europe's roads. According to preliminary figures, the number of road fatalities has decreased by 8% compared to 2012, following the 9% decrease between 2011 and 2012. This means that the EU is now in a good position for reaching the strategic target of halving road deaths between 2010 and 2020. Road safety is one of the big success stories of Europe. The 17% decrease since 2010 means that some 9000 lives have been saved.

The Green Card System with the help of mandatory insurance of civil liability facilitates the free movement of the vehicles over borders and protects the interests of the victims. But the rules relating to civil liability, limitation periods and compensation of damage still are not harmonized between EU countries. So the conditions when the levels of compensations for property damage and body injury vary too much from one Member State to another can make obstacles to the enjoyment of the free movement of people and cause a risk of legal insecurity. The aim of this article is to estimate the place of Lithuania among EU countries by the compensation level of victims in cross-border road traffic accidents and to foresee measures for improvement of victim's compensations. For this purpose legal and empirical research was done comparing the requirements of the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania with legislation of other Member States in relation of compensations of losses for victims. Beside this, information from Motor Insurer's Bureau of the Republic of Lithuania and Insurance Supervisory Commission of Lithuania was used. Differences of compensations of losses among EU countries were considered using statistical data from study (the "Study") report "Compensation of victims of cross-border road traffic accidents in the EU: comparison of national practices, analysis of problems and evaluation of options for improving the position of cross-border victims" (Albert 2009).

Analysis of statistical data in above mentioned sources indicates that in the Member States for which information was available, the number of road accidents involving non-residents is significant. However, it is important to note that non-residents who are involved in the road traffic accidents often are: tourists, cross-border commuters, cross-border workers.

One of the main outcomes of article is, summarising the proposals of the experts from many EU countries, the need to create common guidelines for calculation of loss, which will facilitate the victim's fortune.

1. The Green Card System and its role in ensuring the road traffic accident victims

The Green Card System plays important role in ensuring that road traffic accident victims were provided with adequate compensation. The Green Card system is a scheme for cooperation between the countries of Europe and is extended to certain countries outside Europe. The Green Card is a motor third party liability insurance policy valid in 45 different countries. It is liability insurance on the ground of which the loss caused by the vehicle of the insured is indemnified to the injured person in compliance with the rules of the country where the accident took place. This system was implemented when road traffic became heavier in order to control the movement of vehicles across borders. The main it's objectives are:

- 1) to facilitate the movement of vehicles across international borders by the use of an internationally acceptable document proving the existence of insurance (the Green Card or International Insurance Card);

2) to ensure that victims of foreign registered vehicles are not disadvantaged.

Lithuanian Bureau was accepted as a member of the Green Card system on the 30th May, 2003. This membership came into effect on the 15th October, 2003. Vehicles used in the territory of the Republic of Lithuania must be covered by compulsory insurance against civil liability of users of motor vehicles. A vehicle normally based in the territory of the Republic of Lithuania must be covered by compulsory insurance against civil liability of users of motor vehicles for as long as the vehicle is registered.

A single road accident means an accident occurring for the same cause, even if more than one injured third party have claims in respect of such road accident. Claims handling is performed by insurance companies – members of the Bureau. The insurer must pay the compensation for damage not later than within 30 days after the date on which all the necessary information for claim handling was received. The system ensures that people obtain the right information when involved in road traffic accidents abroad. The Green Card system has a double function:

1) to ensure that Third Party victims of road traffic accidents do not suffer because injuries or damage sustained by them were caused by a visiting motorist rather than a motorist resident in the same country;

2) to avoid the need for motorists to obtain insurance cover at the borders of each country they visit. So they know where to find help from the local representatives in the country they are visiting in case of an accident.

2. Differences among EU countries in compensation of losses

Now, as all EU Member States have compulsory third party liability insurance, in some Member States compensation levels for personal injury and property damage may seem low comparing with others. That is because in some Member States, national social and health care services are highly developed and compensate for victims of road accidents most of their losses. As in majority of EU countries, there is no clear definition of the concept of „damage“, so the courts play an important role in the recognition of injuries and the level of compensation of loss. There is a basic meaning of „damage“ common to all European jurisdictions: „damage“ is the negative difference between the situation in which the victim would have been had the accident had not occurred and the circumstances after the event (Albert 2009).

It is a main point of convergence for all Member States that such a difference may be both economic and non-economic. Member States have fully accepted that non-economic losses are recoverable.

Table 1 illustrates the different levels of minimum compensation amounts of civil liability insurance for property damage and bodily injury between Member States. Some Member States provide the highest levels of compensation for certain injuries (Belgium, Spain) while the others have the lowest compensations

(Greece). Statistics given in Table 1 shows that from one side 6 countries have unlimited amount of bodily injury compensation per accident (Belgium, France, Finland, United Kingdom, Ireland, Luxembourg) with high level of compensation for property damage (Spain) and from other side in Greece there is 500 EUR per person for bodily injury. Lithuania is among 8 countries (Lithuania, Latvia, Estonia, Malta, Poland, Romania, Slovak Republic, Italy) with the minimum required level of civil liability insurance coverage among EU Member States. According to the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania, till 10th June 2012 the amount of cover is: for personal injury – 2 500 000 EUR per single road accident and for damage to property – 500 000 EUR per single road accident.

Table 1. Minimum amount of civil liability insurance coverage in EU countries (*Source: Motor Insurer's Bureau of the Republic of Lithuania 2010*)

Country	Bodily injury, EUR per person/per accident		Property damage, EUR per person/per accident	
Austria		5 000 000		1 000 000
Belgium		Unlimited	100 000 000	
Bulgaria		2 545 000	509 000	
Cyprus		30 000 000		1 000 000
Czech Republic	1 417 000	-		1 417 000
Germany		7 500 000		1 000 000
Denmark		13 964 000		2 819 000
Spain		70 000 000		15 000 000
Lithuania, Latvia, Estonia, Malta, Poland, Romania, Slovak Republic, Italy		2 500 000		500 000
France		Unlimited		1 000 000
Finland		Unlimited		3 300 000
United Kingdom		Unlimited		1 197 000
Greece	500 000	-		500 000
Hungary		5 286 000		1 762 000
Ireland		Unlimited		1 000 000
Luxembourg		Unlimited		Unlimited
Netherlands		5 000 000		1 000 000
Portugal		2 500 000		750 000
Sweden	Global amount of 32 636 000 EUR per accident			
Slovenia		3 700 000		750 000

Analyzing statistics of the “Study” about the different levels of compensations it can be stated that compensation levels in each Member State depend on the nature and degree of the injury or loss. Notably, not all types of loss

are recognized by all Member States. Some Member States include different types of loss under the same heading. Differences exist in the amounts of compensation because of divergence in living standards among EU Member States (Albert 2009, p.50). These differences in compensation level leads to distortions and uncertainty of visitors within the EU. Transport Commissioner of European Transport Forum (2010) emphasized that foreign drivers make up around 5% of the traffic on the average road, but commit 15% of speeding offences – thus making them three times more to commit a traffic offense than a resident driver, since they could escape penalties upon returning to their home country. In countries where transit and tourism are high, like France, speeding offences committed by non-residents can reach 25% of the total number of offences and go up to 40–50% during very busy periods of the year. It is a remarkable gap in EU law, despite the internal market and half a century of integration: Europeans who speed, or burn red lights can dodge penalties if the offense occurs outside the member state where their vehicle is registered. Plans to enforce road safety offences across the European Union have been agreed by Transport Ministers and now the new draft of EU directive is discussed.

According to the “Study” page 64 in Lithuania an indicator which shows road traffic accidents in which a cross-border dimension is involved goes up to 1 percent in comparison with 12 percent for Estonia, 9 percent for Germany, 13 percent for Latvia, 21 percent for Luxembourg and 22 percent for Spain (Albert 2009). Summarising data about structure of countries by size of visiting persons who were involved in road traffic accidents over year, it can be 4 groups of countries, structured according to percentage of all road traffic accidents causing serious injuries in the EU and involving visiting persons.

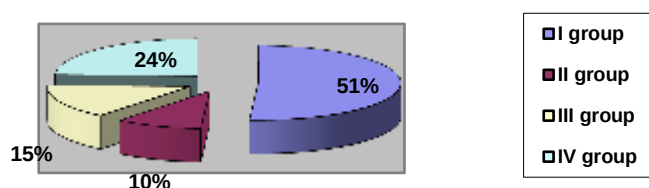


Diagram 1. Structure of countries groups by size of visiting persons involved in road traffic accidents over year, % (Source: Study (Albert, 2009))

In II group - around 10% of road traffic accidents are caused by visiting persons (Ireland, Germany, Belgium, Greece).

Next 6 countries can be assigned to III group – Estonia, Latvia, Italy, France, Cyprus, Austria where around 15% of visitors are involved in traffic accidents.

In IV group - Luxembourg and Spain – around 25% visiting persons are involved in traffic accidents.

Diagram 2 presented, using statistics from page 155 in the “Study” (Albert 2009), illustrates the differences of compensations between Member States. Now, all Member States have compulsory third party liability insurance. However, in some Member States compensation levels based on such insurance may seem low by comparison to others. That is because in some Member States, national social and health care services are more developed and compensations include most of the losses.

According to this, firstly it is important to know and compare differences of compensation practice in EU countries. There are different types of compensations in various countries: compensation of losses to the individuals (cost of medical treatment, nursing costs, loss of earnings, loss of maintenance, funeral expenses); compensation of non-pecuniary losses regarding incapacity to work of the victim, compensation of losses to the property: repair costs, reduction in value, total loss, vehicle hire costs, costs of the expertise, costs of recovery and storing, financial losses and other. We shall try to review some of them which are important for the victims of traffic accidents and compare indicators of Lithuania with information of other countries, given in page 153 of the “Study” Albert 2009).

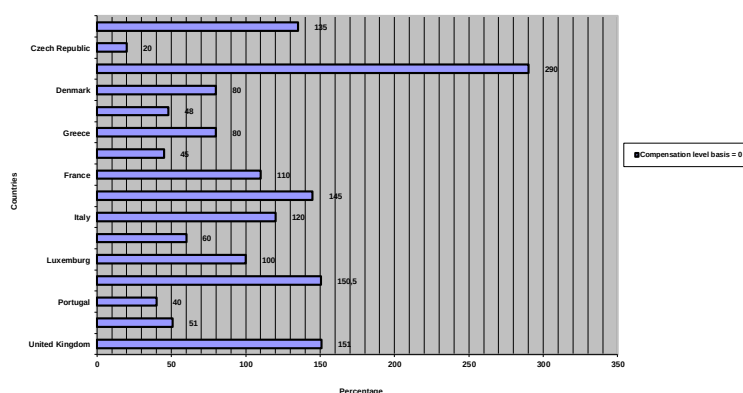


Diagram 2. Differences in compensation practices of EU, % (Source: the Study (Albert 2009))

3. Compensation of permanent incapacity to work

In Lithuania in case of personal injury, the size of damage shall include all of the damage sustained by a natural person. The damages shall comprise the losses of income that the injured person would have received had he not sustained bodily harm, and the expenses related with the rehabilitation of health (medical treatment costs, expenses incurred for additional nourishment, medicines, prosthetics, care of the injured person, acquisition of specialised transport means, retraining costs and other expenses necessary for the rehabilitation of health). Damage to person shall be assessed by the responsible insurer or, in the cases referred to in Article 17 of the Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania (the Law), by the Bureau on the basis of documents and information which prove the circumstances, fact and size of the damage as well as on the basis of medical examination reports. On the basis of the conclusions reached by institutions or establishments entitled to assess the damage

to health, the responsible insurer or the Bureau shall have the right to send the injured third party for medical examination and shall be obliged to compensate for examination expenses.

Analysis of information from the "Study" in page 153 (Albert 2009) showed that:

- in the Netherlands, the Law forecasts compensation for the victim's loss of earnings: an injured person's pecuniary losses after an accident must be in line with those which could reasonably have been envisaged had the accident not occurred.

The basis of compensation is the injured person's net income on the date of the accident;

- in Finland, the calculation of compensation is also based on the loss of future earnings;

- in Latvia and Hungary in cases of permanent inability to work, loss of income is compensated for by deducting all pensions received from the public funds from their average incomes;

- in Estonia, as a basis for compensation calculation, according to the Law of compulsory Third Party Liability, is used the average income of the last 12 months. There are no actual sums or calculation formulas: income is compensated based on evidence provided by doctors who are able to specify how long a period of disability lasted or the extent of permanent;

- in Portugal the accident's compensation is represented by a capital lump sum which takes into consideration future losses a victim may suffer and the degree of disability;

The Danish system when assessing a victim's permanent disability, it is necessary to obtain expert opinion on the degree of reduced earning capacity from the National Board of Industrial Injuries. This calculation of damages for permanent incapacity to work is based on three factors: the percentage of loss of earning capacity, annual income, and a capital factor (depending on the age of the person). This calculation does not take into consideration other sources of earnings, such as disability pensions.

4. Differences of compensations of funeral expenses

In Lithuania the damages incurred by loss of life shall include funeral expenses and other related expenses as well as expenses related to loss of a breadwinner. Persons entitled to compensation for damage caused by loss of a breadwinner shall be compensated for that portion of the deceased person's income, which they received or were entitled to receive when the deceased person was alive. Persons who were maintained by a breadwinner or at the time of his death were entitled to such maintenance (minor children, spouses, parents incapable of work or other actual dependants incapable of work), also the children

of the deceased born after his death shall have the right to compensation for damage.

Summarising data of the “Study” in page 155 (Albert 2009) it can be stated that funeral expenses are reimbursed to the victim’s relatives in all Member States except Italy. Nevertheless, it should be noted that in some Member States (in Spain for example), funeral expenses are not covered if the accident is exclusively the fault of the victim. Amounts of compensation vary from one Member State to another. In most Member States, all expenses are covered if reasonable. For instance, in Bulgaria, funeral expenses are compensated at 5000 Euros by third party insurance. In Denmark, funeral expenses are compensated up to 3000 Euros.

In Estonia funeral expenses shall be compensated in an amount that is not less than eight average minimum monthly wages. If the sum of the actual funeral expenses is greater, the actual expended and reasonable expenses certified by documentation shall be compensated.

In Latvia, funeral expenses are compensated up to eight times minimum wages by third party insurance 2049 Euros.

In Slovakia, funeral expenses include the costs of the funeral service and cremation, cemetery fees, the price of the gravestone and expenses for maintenance of the tomb. They are compensated up to an amount of 1784 Euros. Travel expenses and the cost of a sable (funeral robe) are also compensated up to an amount of 1784 Euros.

In Sweden funeral expenses are covered under the heading of “compensation in the event of death”. It has to be noted that, here, funeral expenses are based on a large number of types of costs. Swedish law takes into account special funeral expenses for the visiting victims, and funeral expenses must be reasonable and based on customs and the victim’s religion according to data in page 156 of the “Study” (Albert 2009). Compensation is paid for normal burial and gravestone costs. Also reasonable compensation may be considered for immediate family’s travelling costs. These issues are represented in the Table 2 below.

Table 2. Compensation level of funeral expenses, EUR (*Source:* the Study (Albert 2009))

Country	Compensation of funeral expenses, EUR
Italy	- are not covered
Spain	- are not covered if the accident is exclusively the fault of the victim
Bulgaria	5000
Denmark	3000
Latvia	2049
Slovakia	1784

Estonia	~ 8 average min monthly wages
Sweden	- are covered all expenses

5. Compensation of non-economic losses

In Lithuania, according the article 2 of the “Law”, non-pecuniary losses include a person’s suffering, emotional distress, inconvenience, mental shock, emotional depression, humiliation, deterioration of reputation, diminution of possibilities to associate with others, as well as physical pain, aesthetic damage and bodily harm .

In general the different compensation systems in the EU allow recovery for physical injuries. Where victims have been physically injured, they may obtain compensation for that physical injury, and additional damages for pain, suffering and mental anguish resulting from that physical injury information is given in page 157 of the “Study” (Albert 2009). However in cases where victim has not been physically injured, the different systems do not usually allow recovery of damages for suffering, mental anguish, stress, anxiety or other nervous conditions. All European countries support the idea that damages for non-economic losses are recoverable. Such recovery is a main characteristic of European redress systems for personal injury victims. But most jurisdictions still impose some restrictions on compensation for non-economic loss, especially in relation to secondary victims.

There are two different approaches, as shown in Table 3 below.

Table 3. The compensation of non-economic losses (*Source: the Study (Albert 2009)*)

Country groups	Approach to non- economic compensation	Limitations
I. France, Belgium and Luxembourg	Liberal	No general limitations on recovery of non-economic damages apply
II. Germany, Italy, Austria, Denmark, England and Wales, Finland, Ireland, the Netherlands, Portugal and Sweden).	Extensive	More restrictive approach, e.g. by imposing limitations on recovery in some areas of liability or by establishing special requirements

The distinction between these two groups of countries is narrowing in the last years. II group’s countries, with the exception of Denmark and Finland, now are moving towards a liberal approach in the compensation of non-economic losses. If in Finland, Austria, Denmark, Belgium, etc., according the “Study” page 158 (Albert 2009), there is no clear distinction between “pain and suffering” and

“physical damage”, thus in Ireland, non-pecuniary losses cover physical pain and suffering, nervous shock, mental distress, loss of faculty, disfigurement, inconvenience and discomfort, and loss of enjoyment of life. So compensation is awarded by the court on the basis of what appears fair and reasonable in each case.

6. Conclusions

1. Compensation levels of accident's victims vary from one Member State to another. As the differences in compensation levels are great and there is problem to determine clearly which Member State would provide higher compensation comparing with other.

2. Compensation levels in each Member State depend on the nature and degree of the injury or loss. For some types of injuries different Member States can provide the highest levels of compensation whilst for others they can provide only the lowest levels. The causes for the differences in compensation levels are multiple and have social, economical and cultural roots. Courts play an important role in the recognition of types of injuries and the level of award.

3. Medical experts also play an important role in the level of compensation as they evaluate the degree of injuries and the effect of the injury on the victim's future capacity. There are important differences in how levels of injuries are assessed.

4. Analyse of cases in the “Study” showed that most national experts call for a Europe-wide harmonization of compensation laws to reduce uncertainty in compensation levels between Member States. Some tables that serve as guidelines for the assessment of injuries could be standardized and translated into all European languages so that, in case of a cross-border accidents, judges could apply the compensatory specifications of the visiting victim's home country, using tables based on the same parameters.

5. Some experts of Member States call for the implementation of common principles for assessment of damage. They think that this would increase legal certainty and promote relative equality of treatment between European citizens.

6. The 4th Motor Directive, under Article 5, influenced the establishment in each Member State an Information Centre to disseminate information to visiting victims.

7. Under the 5th Motor Directive the content of the information to be provided is limited to information pertaining to the parties to an accident. Since the Information Centres exist, there are proposals that they could facilitate access by visiting victims and relevant interested parties (such as judges) to information on the legal framework and compensation methods in other Member States.

8. The experts from majority countries call for the creation of a European Compensation fund for victims of cross-border road traffic accidents, which could provide the outstanding amount of compensation, i.e. the difference between the amount of awarded compensation and the amount of compensation to which the visiting victims would be entitled under the legislation of their country of residence.

9. Experts from all EU countries agree that creation of common European guidelines that would provide a list of recognized losses, a list of injuries and disability levels, the calculation of aged car value and other awards would be useful for all travellers across EU countries.

References

1. Community database on Accidents on the Roads in Europe (CARE) created by Council Decision of 30 November, 1993, 93/704/EC, OJ No L329 of 30 January, 1993, pp. 63-65.
2. The Law on Compulsory Motor Third Party Liability Insurance of the Republic of Lithuania. *Valstybės žinios*. 2007, No. 61-2340.
3. Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2008 m. vasario 13 d. nutarimas Nr. 122 „Dėl eismo įvykio metu padarytos žalos nustatymo ir draudimo išmokos mokėjimo taisyklių patvirtinimo“. [Decision of Government of Lithuania No.122 “Approvement of the rules of estimating the injury of traffic accident and payment of compensation” 13 February 2008]. *Valstybės Žinios*, 2008, Nr: 22-808.
4. Directive 2009/103/EC of the European Parliament and of the Council relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles, and the enforcement of the obligation to insure against such liability of 16 September 2009, OJ No L263, pp. 11-31.
5. Albert, J. (2009). *Study “Compensation of victims of cross-border road traffic accidents in the EU: comparison of national practices, analysis of problems and evaluation of options for improving the position of cross-border victims” Report*, European Commission, viewed 25 December 2010, <http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/motor/20090129report_en.pdf>.
6. A complete list of all the national bodies viewed 20 January 2010, <http://www.cobx.org/modules/doc/public/get.php?id_doc=152>.
7. Compulsory Civil Liability Insurance of Owners of Motor Vehicles Law of Latvia, 2007, viewed 26 January 2011, <www.ltab.lv>.
8. European Transport Forum 2010, *Europe’s transport challenges, by the Commissioner’s right hand man* 04 October, viewed 2 February 2011, <<http://www.europeantransportforum.eu/transport-efficiency/policy/81-keirfitch.html>>.
9. European Transport Forum 2010, *Road safety: Lessons from across Europe* 25 November, viewed 3 February, 2011, <<http://www.europeantransportforum.eu/component/content/article/3-safety/100-roadsafetyoffenses.html>>.
10. European Transport Forum 2011, *Catching up with Europe’s ticket skipper* 20 January, 2011, viewed 3 February 2011, <<http://www.europeantransportforum.eu/safety.html>>.
11. Insurance Supervisory Commission of Lithuania, viewed 31 January 2011, <<http://www.dpk.lt/en/apie.komisija.php>>.

12. Motor Insurers Bureau of the Republic of Lithuania, viewed 3 February 2011, < <http://www.cab.lt/index.php/en/>>.
13. Motor Third Party Liability Insurance Act of Estonian Republic, *RT1 I 2001*, 43, 238, viewed 15 January 2011, <www.lkf.ee>.
14. Motor Insurers Bureau of the Republic of Lithuania, 2010, *Minimum amount of insurance coverage*, viewed 8 February, 2011, <http://www.cobx.org/modules/doc/public/get.php?id_doc=21>

Poiskova A.V.

***First-year student of master's degree in Financial University under
the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation***

DEPENDENCE OF NET INVESTMENT ON NET INCOME AND GROSS OPERATING SURPLUS (ACCORDING TO MENGES'S MODEL)

The study of macroeconomics is very important for evaluation of overall performance of an economy in terms of national income. The mathematical modelling transforms the theory in a numerical way. Therefore future performance can be predicted.

The work is dedicated to estimation of Menges's model in relation to its second equation describing linear dependence of net investment on net income and gross operating surplus.

To build models five developed economies were chosen: Netherlands, Norway, Switzerland, United States, Australia.

The data measured in billions of local currency for the period from 1960 till 2013 was gathered from AMECO – the annual macro-economic database of European Commission.

In this paper I have conducted a study of the influence of current value of net income and gross operating surplus on net investment.

The initial form of a model is as follows

$$\begin{cases} y_t = a_0 + a_1 * x_{1t} + a_2 * x_{2t} + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

where x_{1t} - gross national income, x_{2t} - gross operating surplus, y_t - net investment, ε_t – disturbance term.

Gross national income is the sum of value added by all resident producers plus any product taxes (less subsidies) not included in the valuation of output plus net receipts of primary income (compensation of employees and property income) from abroad.

Operating surplus is the surplus (or deficit) on production activities before account has been taken of the interest, rents or charges paid or received for the use of assets.

Net investment represents the value of acquisitions of new or existing fixed assets by the business sector, governments and "pure" households (excluding their unincorporated enterprises) less disposals of fixed assets and less consumption of fixed capital.

Therefore y_t is an endogenous (dependent) variable while x_{1t} and x_{2t} are exogenous (independent) ones.

1. Correlation analysis

Correlation analysis was made to investigate the level of dependence of endogenous variable on exogenous variables.

Correlaton	Netherlands	Norway	Switzerland	US	Australia
y_t and x_{1t}	0.773	0.913	0.165	0.803	0.982
y_t and x_{2t}	0.775	0.917	0.204	0.790	0.984

Therefore there is a positive relationship of stated variables. The linear relationship between variables is the strongest in Australia and Norway, while there is the weakest relationship (or no linear relationship at all) in Switzerland.

2. Regression analysis

Estimation of coefficients of the model for every country was made by Excel function called Data analysis. Obtained coefficients are presented in a following table.

	a_0	S_{a0}	t_{a0}	a_1	S_{a1}	t_{a1}	a_2	S_{a2}	t_{a2}
Netherlands	7.42	1.42	5.21	-0.015	0.072	-0.21	0.017	0.18	0.67
Norway	9.56	5.10	1.88	-0.01	0.053	-0.20	0.16	0.12	1.39
Switzerland	9.32	2.3	4.05	-0.14	0.046	-3.07	0.44	0.14	3.21
United States	34.74	36.75	0.95	0.37	0.085	4.39	-0.84	0.22	-3.89
Australia	-0.66	1.94	-0.34	-0.15	0.069	-2.20	0.62	0.16	3.95

Standard error analysis

The standard error analysis showed that all regressors should be excluded from the Netherlands model, in Norway one regressor a_1 should be excluded. Free terms are not significant in the United States and Australia.

3. Regression statistics

Regression statistics results are presented below.

Regression Statistics	Netherlands	Norway	Switzerland	US	Australia
Multiple R	0,775	0,917	0,437	0,852	0,986
R-Square	0,601	0,840	0,191	0,727	0,973
Adjusted R Square	0,585	0,834	0,159	0,716	0,972
Standard Error	5,575	24,883	6,014	148,209	8,780
Observations	54	54	54	54	53

Number of observations in Australia is less since there was no data for the 2013 year.

4. Estimated forms of models and their testing

The Netherlands

$$\begin{aligned}
 Y_t &= 7.42 - 0.015X_1 + 0.017X_2 + \varepsilon_t \\
 &\quad (1.42) \quad (0.072) \quad (0.18) \quad (5.57) \\
 &\quad [5.21] \quad [-0.21] \quad [0.67] \\
 R^2 &= 0,6 \quad F = 38.36 \quad F_{crit} = 3,18 \\
 GQ &= 12.48 \quad GQ^{-1} = 0.08 \quad F_{crit(GQ)} = 1.98 \\
 DW &= 0.5 \quad d_l = 1.49 \quad d_u = 1.64
 \end{aligned}$$

In the model only 60% of all variations of the dependent variable are explained by the independent variables included in the model and 40% are the result of other sources not included in the model. There are no significant regressors in the model. F-test showed that R^2 is not random and the model is specified properly. GQ test presented that residuals are heteroscedastic. And DW test defined positive autocorrelation of residuals. Therefore only the first condition of Gauss-Markov theory is confirmed, it is impossible to use OLS and estimate coefficients. The Netherlands model is not adequate.

Norway

$$\begin{aligned}
 Y_t &= 9.56 - 0.01X_1 + 0.161X_2 + \varepsilon_t \\
 &\quad (5.09) \quad (0.053) \quad (0.12) \quad (24.88) \\
 &\quad [1.87] \quad [-0.2] \quad [1.39] \\
 R^2 &= 0,84 \quad F = 134.19 \quad F_{crit} = 3.18 \\
 GQ &= 32.91 \quad GQ^{-1} = 0.03 \quad F_{crit(GQ)} = 1.98 \\
 DW &= 0.69 \quad d_l = 1.49 \quad d_u = 1.64
 \end{aligned}$$

84% of all variations of the dependent variable are explained by the independent variables included in the model. There are no significant coefficients. Only the first condition of Gauss-Markov theory is confirmed. Therefore it is impossible to use OLS and estimate coefficients. The Norway model is not adequate.

Switzerland

$$\begin{aligned}
 Y_t &= 9.32 - 0.14X_1 + 0.44X_2 + \varepsilon_t \\
 &\quad (2.3) \quad (0.046) \quad (0.14) \quad (6.01) \\
 &\quad [4.05] \quad [-3.06] \quad [3.21] \\
 R^2 &= 0.19 \quad F = 6.01 \quad F_{crit} = 3.18 \\
 GQ &= 2.78 \quad GQ^{-1} = 0.35 \quad F_{crit(GQ)} = 1.98 \\
 DW &= 0.27 \quad d_l = 1.49 \quad d_u = 1.64
 \end{aligned}$$

In Switzerland only 19% of all variations of the dependent variable are explained by the independent variables included in the model while all the coefficients are significant. Only the first condition of Gauss-Markov theory is confirmed. But in the way of predicting Net investment the Switzerland model is adequate.

The United States

$$\begin{aligned}
 Y_t &= 34.74 + 0.37X_1 - 0.84X_2 + \varepsilon_t \\
 &\quad (36.75) \quad (0.085) \quad (0.22) \quad (148.21) \\
 &\quad [0.95] \quad [4.39] \quad [-3.89] \\
 R^2 &= 0.73 \quad F = 67.77 \quad F_{crit} = 3.18 \\
 GQ &= 76.36 \quad GQ^{-1} = 0.013 \quad F_{crit(GQ)} = 1.98 \\
 DW &= 0.41 \quad d_l = 1.49 \quad d_u = 1.64
 \end{aligned}$$

In the US 73% of all variations of the dependent variable are explained by the independent variables included in the model and 27% are the result of other sources. The only significant coefficients are a_0 and a_2 . Only the first condition of Gauss-Markov theory is confirmed. But in the way of predicting Net investment the US model is adequate.

Australia

$$\begin{aligned}
 Y_t &= -0.66 - 0.15X_{1t} + 0.62X_{2t} + \varepsilon_t \\
 &\quad (1.94) \quad (0.069) \quad (0.16) \quad (8.78) \\
 &\quad [-0.34] \quad [-2.2] \quad [3.95] \\
 R^2 &= 0.97 \quad F = 893.13 \quad F_{crit} = 3.18 \\
 GQ &= 60.35 \quad GQ^{-1} = 0.017 \quad F_{crit(GQ)} = 2.01 \\
 DW &= 0.78 \quad d_l = 1.48 \quad d_u = 1.63
 \end{aligned}$$

In Australia 97% of all variations of the dependent variable are explained by the independent variables included in the model. Both regressors are significant while free term is not significant. Only the first condition of Gauss-Markov theory is confirmed. While in relation to predicting Net investment the Australian model works.

Conclusion

Econometric study of the influence of gross operating surplus and gross national income on net investment including construction of the initial and estimated forms of models, F-test, Goldfeld-Quandt test, Durbin-Watson test, showed that the model does not work in the modern environment.

Literature list

1. Tregub Ilona V. Simulation, tutorial, M.: FA, 2000.
2. Tregub I.V. Methodology of forecasting of indicators of stochastic economic systems // the Bulletin of Moscow State University of the wood. – 2008. - No. 2. – p. 144-151.
3. Tregub I.V. Mathematical models of dynamics of economic systems: Monograph. – M.: Financial academy, 2009. – Page 11-33.
4. AMECO
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm
5. <http://data.worldbank.org>

Sharapov M.M.
Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

**MONEY MARKET FUNCTION OF MACROECONOMIC MODEL OF
THE FORMER SOVIET UNION COUNTRIES: ARMENIA,
AZERBAIJAN, BELARUS, GEORGIA AND UKRAINE. FROM 2000 TO
2013**

Summary. This article provides an econometric analysis of the money market function for the Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Ukraine. The analysis of the information obtained. Given the assumptions of the author about the adequacy and fairness of these models.

Keywords: ECONOMETRICS, MONEY MARKET MODEL, USSR, ARMENIA, AZERBAIJAN, BELARUS, GEORGIA, UKRAINE, GDP, INTERST RATE, MONEY SUPPLY.

This economic system studies the money market function of Macroeconomic model of the former Soviet Union Countries: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, and Ukraine. In this study we have three variables: interest rate, measured in percentages, GDP and money supply which are measured in US dollars.

In this study, we consider a short period of time. Each of these countries has created its own economy after the collapse of the USSR. Obviously, this is a complex process and incident rare in the world. Formally, the country began construction of its own economic mechanisms since 1991. In reality, it took years, to the economy of these countries began to work and share their statistical information. Unfortunately, we have to miss the time period up to 2000, due to the lack of sufficient information required.

However, this study is important from the point of view of the analysis of recently established economies. As mentioned earlier - the creation of a new country, as well as a complex economy, and rare in the world process. It is particularly interesting to analyze several countries began their formation in one and the same time.

In this paper we study the following countries: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia and Ukraine. The main methods of research are methods of analysis of econometric models and simulation methods.[1]

As a result of research we find out about, as far as are adequate econometric models, and suggests the possibility of money market function.

The necessity of this study caused the need for a detailed analysis of the newly created economics that are developing at the moment, as well are also important economic partners of Russia.

An important step in this research is to collect relevant data on the three variables. The World Bank has long been leading a detailed and reliable statistics, it is this resource is the data source. [2]

Based on the results of research we have found out following (Figure 1):

	Armenia	Azerbaijan	Belarus	Georgia	Ukraine
R²	0,83	0,33	0,60	0,50	0,81
F-test	F > Fcrit	F < Fcrit	F < Fcrit	F < Fcrit	F > Fcrit
t-test	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}	t _{b1} < t _{crit}
E(u)	0	0	0	0	0
GQ-test	-	-	-	-	+
DW-test	-	+	+	+	+
adequacy	+	+	+	+	+

Figure 1. Results of the research

Economic problems of the new countries are particularly important for the study of the present time. On the one hand we are faced with the growth of new economies today. On the other hand it is important to analyze the data on the background of the economy as a developing stages - from 2000 to 2008, and during the subsequent crisis.

This study we used an econometric model money market function. The variable is the basic of this model are: interest rates, Gross Domestic Product and money supply. It is also important to factor in inflation. In the economic literature, inflation is defined as a process of long-term and sustained depreciation of money, caused by the decline in their relative rarity compared to the mass of commodities.[3] Obviously, for greater accuracy, we need to use the data over a long period of time - at least 20-25 years. Unfortunately, due to the fact that the economy was only formed in 1991, just after 9 years the World Bank has become siting of sufficient information. From this we can conclude that the exact model we can make no earlier than 10 years. The sharpness of outline briefly the problem of discontinuity theory and practice in the educational process dramatically increases the power taken by our country's international obligations. [4]

The first step of our work was to search for data. As mentioned earlier, the World Bank gathers all the necessary indicators and places them on the official website.

The next step was the creation of the creation of correlation for each individual economy. A correlation spending indicators was obvious that they are poorly correlates with each other. This is due to the fact that this model was originally developed for the US economy.

In order to predict the growth rate of money supply and the interest rate, you can use a probabilistic approach, since the values of these variables (growth of the

money supply and interest rate) does not contain a time trend, and fluctuate around nekotoro- of values. [5]

Afterwards I've done coefficients' estimation in Excel, and made all models tests such as R^2 test, F-test, T-test, Goldfeld–Quandt test, Durbin–Watson test. These tests were analyzed and the results are presented in the work.

Summing up the results, I think it is important to note a few things. As mentioned earlier, unfortunately at the moment we do not have sufficient data to conduct full investigations and reduce the likelihood of errors. Nevertheless, we may draw some conclusions.

Firstly it is evident that the high interest rates in the country due to the rather low GDP, over time, with an increase in GDP, and the development of the banking system will be able to decrease the rate. Conversely, if in the future the country's GDP will decline, bank rate again begins to grow. A further conclusion is that at high GDP availability of money in the country falls. It is obvious that people find it difficult to take and service the loans issued at high interest rates. Respectively, the lower the interest rate, the greater the supply of money.

Therefore, there is a direct correlation between the growth of production in the country, or GDP growth and lower interest rates. By reducing interest rates, increasing the money supply.

It is obvious that the studied countries have the geographical as well as others potential to increase GDP. From this, we would like to think that in the future, these countries have good prospects.

References

1. Трегуб И.В.: Математическое моделирование динамики экономических систем: монография/Трегуб И.В. М.: Финакадемия, 2009. 120 с.
2. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
3. Трегуб И. В.: Опыт привлечения студентов Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации к научно-исследовательской работе в области изучения динамики экономических систем.// Фундаментальные исследования. 2008. №8. С. 95-96
4. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52
5. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL: <http://data.worldbank.org/country>

Sharapov M.M.
Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

KEY MILESTONES AND OBJECTIVES OF ECONOMETRIC MODELS

Summary. This article collects extensive information about the subject of econometrics, provides general and specific information on the quantitative analysis. The article also evaluated the possibility of using research methods of inflation and other economic indicators.

Keywords: ECONOMETRICS, MODERN SYSTEM ANALYSES, INFORMATIZATION, SYSTEMATIC, FORECASTING, INFLATION

A specific feature of the activities of the economist is to work in a lack of information and incomplete baseline data. Analysis of this information requires special techniques that constitute one of the aspects of econometrics. The central problem of econometrics is to build an econometric model and determine the possibility of its use for the description, analysis, and forecasting real economic processes. Econometrics - a fast growing branch of science, which aims to convey quantitative measures of economic relations. Econometrics term was first introduced in 1910 as an accountant Tsempoy. the word "econometrics" consists of two words: "the economy" and "metric". The term emphasizes the specificity of science, i.e., quantification of the connections and relationships, which are disclosed and justified by economic theory. This science is the result of the interaction of three components: economic theory, mathematical methods, statistical methods. Later they were joined by the development of computer technology. Currently econometrics has a huge variety of models from large macroeconomic involving several hundred or thousands of small equations to equations designed to solve specific problems.

The dynamics of inflation largely determines the perception of the economic and political situation prevailing in the country, Russian and foreign expert organizations, including international rating agencies.[1]

Formation and development of econometric methods on the methods of computational statistics: - on the methods of simple and multiple correlation; - Selection of the trend and others. Components of time series; - By statistical estimation. Inflation model can be built on the basis of forming a dynamic function of aggregate demand and aggregate supply function dynamic. [2]

Need of causality correlation led to the creation of limit analysis - based on the study of the entire structure of a causal relationship between the variables, i.e., on the construction of the graph. His basic assumption is that the evaluation of standardized coefficients and recursive system of equations, which are called the coefficients of influence, calculated on the basis of simple correlation coefficients. When working with time series of different indicators in the study of the relationship between them was aware of the problems of false correlations, which arose under the influence factor lag, i.e. time shift. Much attention is paid to the

problem of data econometrics, i.e. special way of working in the presence of data gaps, the impact of pooling the data, etc. Information may not be available for Dep. units together and be on the same level only, the information is not on the financial organizations, and by district. The results can be very different. Mathematical model is recalculated for each new simulation experiments in which values of the basic undefined variables are randomly selected based on random number generation. The results of simulation experiments are combined in the sample and analyzed using statistical methods in order to obtain the probability distribution of the resulting indicator and the calculation of basic gauges risk of the project. [3] On the problem of data is also the problem of selective sampling in microeconomics. Typical direction in this area: the labor market; identification of factors affecting the decision to sample the work; the economic incentives affect the decision on education.

In this case, the sample may not be random, but is limited to some specific situations and not all possibilities. The effect of self-selection occurs when an objective selection is replaced by "convenience sample". Econometric research includes decision seq. problems:

1. The qualitative analysis of the relations of economic variables - dependent release of Y^i and dependent variables X^k .
2. The selection of data.
3. The specification model relationships between variables.
4. Evaluation of the model parameters.
5. The testing of hypotheses about the properties of the probability distribution for the random component: the hypothesis of the average; dispersions; covariance.
6. The introduction of dummy variables.
7. Identification of autocorrelation lags.
8. Identify the trend, cyclical and random components.
9. Balance check for heteroscedasticity (lack of standards for the distribution of the regression function).
10. The analysis of the structure of relationships and building a system of simultaneous equations.
11. The simulation system based on time series.
12. The problem and the identification and estimation of parameters.

The econometric model is based on the assumption that the dialectical circle of interrelated variables. With all striving for the best description of the connection priority is given to qualitative analysis.

References

1. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
2. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52
3. Трегуб И. В.: Особенности инвестирования в инновационные проекты. // Экономика. Налоги. Право. 2013. №3. С. 28-32

*Tarasova O.
Bachelor of Finance, master student of
International Finance Faculty
The Financial University
Under the Government of
The Russian Federation
Moscow, Russia*

ARBITRAGE PRICING THEORY

Abstract

Focusing on capital asset returns governed by a factor structure, the Arbitrage Pricing Theory (APT) is a one-period model, in which preclusion of arbitrage over static portfolios of these assets leads to a linear relation between the expected return and its covariance with the factors. The APT, however, does not preclude arbitrage over dynamic portfolios. Consequently, applying the model to evaluate managed portfolios is contradictory to the no-arbitrage spirit of the model. An empirical test of the APT entails a procedure to identify features of the underlying factor structure rather than merely a collection of mean-variance efficient factor portfolios that satisfies the linear relation.

Key words: ARBITRAGE, ASSET PRICING MODEL, FACTOR MODEL, ECONOMETRICS, APT, ASSETS, ARBITRAGE PRICING THEORY, MEAN VARIANCE EFFICIENCY, SPECIFICATION OF FACTORS.

Introduction

The Arbitrage Pricing Theory (APT) was developed primarily by Ross (1976a, 1976b). It is a one-period model in which every investor believes that the stochastic properties of returns of capital assets are consistent with a factor structure. Ross argues that if equilibrium prices offer no arbitrage opportunities over static portfolios of the assets, then the expected returns on the assets are approximately linearly related to the factor loadings. (The factor loadings, or betas, are proportional to the returns' covariances with the factors.)

Ross' (1976a) heuristic argument for the theory is based on the preclusion of arbitrage. Ross' formal proof shows that the linear pricing relation is a necessary condition for equilibrium in a market where agents maximize certain types of utility. The subsequent work, which is surveyed below, derives either from the assumption of the preclusion of arbitrage or the equilibrium of utility-maximization. A linear relation between the expected returns and the betas is tantamount to an identification of the stochastic discount factor (SDF).

The APT is a substitute for the Capital Asset Pricing Model (CAPM) in that both assert a linear relation between assets' expected returns and their covariance with other random variables. (In the CAPM, the covariance is with the market portfolio's return.) The covariance is interpreted as a measure of risk that investors cannot avoid by diversification. The slope coefficient in the linear relation

between the expected returns and the covariance is interpreted as a risk premium. Such a relation is closely tied to mean-variance efficiency.

An empirical test of the APT entails a procedure to identify at least some features of the underlying factor structure. Merely stating that some collection of portfolios (or even a single portfolio) is mean-variance efficient relative to the mean-variance frontier spanned by the existing assets does not constitute a test of the APT, because one can always find a mean-variance efficient portfolio. Consequently, as a test of the APT it is not sufficient to merely show that a set of factor portfolios satisfies the linear relation between the expected return and its covariance with the factors portfolios. Unfortunately, the APT does not necessarily preclude arbitrage opportunities over dynamic portfolios of the existing assets. Therefore, the applications of the APT in the evaluation of managed portfolios are contradictory at least in spirit to the APT, which obtains price restrictions by assuming the absence of arbitrage.

A Formal Statement

The APT assumes that investors believe that the $n \times 1$ vector, r , of the single- period random returns on capital assets satisfies the factor model

$$r = \mu + \beta f + e$$

where e is an $n \times 1$ vector of random variables, f is a $k \times 1$ vector of random variables (factors), μ is an $n \times 1$ vector and β is an $n \times k$ matrix. With no loss of generality, normalize (1) to make $E[f] = 0$ and $E[e] = 0$, where $E[\cdot]$ denotes expectation and 0 denotes the matrix of zeros with the required dimension. The

The mathematical proof of the APT requires restrictions on β and the covariance matrix $\Sigma = E[ee']$. An additional customary assumption is that $E[e|f] = 0$, but this assumption is not necessary in some of the APT's developments.

The number of assets, n , is assumed to be much larger than the number of factors, k . In some models, n is infinity or approaches infinity. In this case, representation (1) applies to a sequence of capital markets; the first n assets in the $(n + 1)$ st market are the same as the assets in the n th market and the first n rows of the matrix β in the $(n + 1)$ st market constitute the matrix β in the n th market.

The APT asserts the existence of a constant a such that, for each n , the inequality

$$(\mu - X\lambda)'Z^{-1}(\mu - X\lambda) \leq a$$

holds for a $(k+1) \times 1$ vector λ , and an $n \times n$ positive definite matrix Z . Here, $X = (1, \beta)$, in which 1 is an $n \times 1$ vector of ones. Let λ_0 be the first component of λ and λ_1 consists of the rest of the components. If some portfolio of the assets is risk-free, then λ_0 is the return on the risk-free portfolio. The positive definite

matrix Z is often the covariance matrix $E[ee']$. Exact arbitrage pricing obtains if (2) is replaced by

$$\mu = X\lambda = \alpha\lambda_0 + \beta\lambda_1.$$

The vector λ_1 is referred to as the risk premium, and the matrix β is referred to as the beta or loading on factor risk. The interpretation of (2) is that each component of μ depends approximately linearly on the corresponding row of β . This linear relation is the same across assets.

The approximation is better, the smaller the constant a ; if $a = 0$, the linear relation is exact and (3) obtains.

Intuition

The intuition behind the model draws from the intuition behind Arrow-Debreu security pricing. A set of k fundamental securities spans all possible future states of nature in an Arrow-Debreu model. Each asset's payoff can be described as the payoff on a portfolio of the fundamental k assets. In other words, an asset's payoff is a weighted average of the fundamental assets' payoffs. If market clearing prices allow no arbitrage opportunities, then the current price of each asset must equal the weighted average of the current prices of the fundamental assets.

The Arrow-Debreu intuition can be couched in terms of returns and expected re- turns rather than payoffs and prices. If the unexpected part of each asset's return is a linear combination of the unexpected parts of the returns on the k fundamental securities, then the expected return of each asset is the same linear combination of the expected returns on the k fundamental assets.

To see how the Arrow-Debreu intuition leads from the factor structure (1) to exact arbitrage pricing (3), set the idiosyncratic term e on the right-hand side of (1) equal to zero. Translate the k factors on the right-hand side of (1) into the k fundamental securities in the Arrow-Debreu model. Then (3) follows immediately.

The presence of the idiosyncratic term e in the factor structure (1) makes the model more general and realistic. It also makes the relation between (1) and (3) more tenuous. Indeed, 'no arbitrage' arguments typically prove the weaker (2). Moreover, they require a weaker definition of arbitrage (and therefore a stronger definition of no arbitrage) in order to get from (1) to (2).

The proofs of (2) augment the Arrow-Debreu intuition with a version of the law of large numbers. That law is used to argue that the average effect of the idiosyncratic

terms is negligible. In this argument, the independence among the components of e is used. Indeed, the more one assumes about the (absence of) contemporaneous correlations among the component of e , the tighter the bound on the deviation from exact APT.

Mean-Variance Efficiency

The APT was developed as a generalization of the CAPM, which asserts that the expectations of assets' returns are linearly related to their covariances (or betas, which in turn are proportional to the covariances) with the market portfolio's return. Equivalently, the CAPM says that the market portfolio is mean-variance efficient in the investment universe containing all possible assets. If the factors can be identified with traded assets then exact arbitrage pricing says that a portfolio of these factors is mean-variance efficient in the investment universe consisting of the assets r .

Huberman and Kandel (1985b), Jobson and Korkie (1982, 1985) and Jobson (1982) note the relation between the APT and mean-variance efficiency. They propose likelihood-ratio tests of the joint hypothesis that a given set of random variables are factors in model (1) and that exact arbitrage pricing (3) obtains. Kan and Zhou (2001) point out a crucial typographical error in Huberman and Kandel (1985b). Penaranda and Sentana (2004) study the close relation between the Huberman and Kandel's spanning approach and the celebrated volatility bounds in Hansen and Jagannathan (1991).

Even when the factors are not traded assets, (3) is a statement about mean-variance efficiency: Grinblatt and Titman (1987) assume that the factor structure (1) holds and that a risk-free asset is available. They identify k traded assets such that a portfolio of them is mean-variance efficient if and only if (3) holds. Huberman, Kandel and Stambaugh (1986) extend the work of Grinblatt and Titman by characterizing the sets of k traded assets with that property and show that these assets can be described as portfolios if and only if the global minimum variance portfolio has nonzero systematic risk. To find these sets of assets, one must know the matrices Σ and $E[ee']$. If the latter matrix is diagonal, factor analysis

produces an estimate of it, as well as an estimate of Σ .

The interpretation of (3) as a statement about mean-variance efficiency contributes to the debate about the testability of the APT. (Shanken (1982, 1985) and Dybvig and Ross (1985), however, discuss the APT's testability without mentioning that (3) is a statement about mean-variance efficiency.) The theory's silence about the factors' identities renders any test of the APT a joint test of the pricing relation and the correctness of the factors. As a mean-variance efficient portfolio always exists, one can always find 'factors' with respect to which (3) holds. In fact, any single portfolio on the frontier can serve as a 'factor.'

Thus, finding portfolios which are mean-variance efficient — or failure to find them — neither supports nor contradicts the APT. It is the factor structure (1) which, combined with (3), provides refutable hypotheses about assets' returns. The factor structure (1) imposes restrictions which, combined with (3), provide

refutable hypotheses about assets' returns. The factor structure suggests looking for factors with two properties: (i) their time series movements explain a substantial fraction of the time series movements of the returns on the priced assets, and (ii) the unexplained parts of the time series movements of the returns on the priced assets are approximately uncorrelated across the priced assets.

Specification of Factors

The tests outlined above are joint tests that the matrix β is correctly estimated and that exact arbitrage pricing holds. Estimation of the factor loading matrix β entails at least an implicit identification of the factors. The three approaches listed below have been used to identify factors.

The first consists of an algorithmic analysis of the estimated covariance matrix of asset returns. For instance, Roll and Ross (1980), Chen (1983) and Lehman and Modest (1985a, 1985b) use factor analysis and Chamberlain and Rothschild (1983) and Connor and Korajczyk (1985, 1986) recommend using principal component analysis.

The second approach is one in which a researcher starts at the estimated covariance matrix of asset returns and uses his judgment to choose factors and subsequently estimate the matrix β . Huberman and Kandel (1985a) note that the correlations of stock returns of firms of different sizes increases with a similarity in size. Therefore, they choose an index of small firms, one of medium size firms and one of large firms to serve as factors. In a similar vein, Fama and French (1993) use the spread between the stock returns of small and large firms as one of their factors. Echoing the findings of Rosenberg, Reid, and Lanstein (1984), Chan, Hamao and Lakonishok (1991) and Fama and French (1992) observe that expected stock returns and their correlations are also related to the ratio of book-to-market equity. Based on these observations, Fama and French (1993) add the spread between stock returns of value and growth firms as another factor.

The third approach is purely judgmental in that it is one in which the researcher primarily uses his intuition to pick factors and then estimates the factor loadings and checks if they explain the cross-sectional variations in estimated expected returns (i.e., he checks (3)). Chan, Chen and Hsieh (1985) and Chen, Roll and Ross (1986) select financial and macroeconomic variables to serve as factors. They include the following variables: the return on an equity index, the spread of short and long-term interest rates, a measure of the private sector's default premium, the inflation rate, the growth rates of industrial production and the aggregate

consumption. Based on economic intuition, researchers continue to add new factors, which are too many to enumerate here.

The first two approaches are implemented to conform to the factor structure underlying the APT: the first approach by the algorithmic design and the second because researchers check that the factors they use indeed leave the unexplained

parts of asset returns almost uncorrelated. The third approach is implemented without regard for the factor structure. Its attempt to relate the assets' expected returns to the covariance of the assets' returns with other variables is more in the spirit of Merton's (1973) intertemporal CAPM than in the spirit of the APT.

The empirical work cited above examines the extent to which the exact APT (with whatever factors are chosen) explains the cross-sectional variation in assets' mean returns better than the CAPM. It also examines the extent to which other variables — usually those that include various firm characteristics — have marginal explanatory power beyond the factor loadings to explain the cross-section of assets' mean returns. The results usually suggest that the APT is a useful model in comparison with the CAPM. (Otherwise, they would probably have gone unpublished.) However, the results are mixed when the alternative is firm characteristics. Researchers who introduce factors tend to report results supporting the APT with their factors and test portfolios. Nevertheless, different tests and construction of portfolios often reject the proposed APT. For example, Fama and French (1993) demonstrate that exact APT using their factors holds for portfolios constructed by sorting stocks on firm size and book-to-market ratio, whereas Daniel and Titman (1997) demonstrate that the same APT does not hold for portfolios that are constructed by sorting stocks further on the estimated loadings with respect to the Fama and French's factors.

The APT often seems to describe the data better than competing models. It is wise to recall, however, that the purported empirical success of the APT may well be due to the weakness of the tests employed. Some of the questions that come to mind are: Which factors capture the data best? What is the economic interpretation of the factors? What are the relations among the factors that different researchers have reported? As any test of the APT is a joint test that the factors are correctly identified and that the linear pricing relation holds, a host of competing theories exist side by side under the APT's umbrella. Each fails to reject the APT but has its own factor identification procedure. The number of factors, as well as the methods of factor construction, is exploding. The multiplicity of competing factor models indicates ignorance of the true factor structure of asset returns and suggests a rich and challenging research agenda.

Applications

The APT lends itself to various practical applications due to its simplicity and flexibility. The three areas of applications critically reviewed here are: asset allocation, the computation of the cost of capital, and the performance evaluation of managed funds.

The application of the APT in asset allocation is motivated by the link between the factor structure (1) and mean-variance efficiency. Since the structure with k factors implies the existence of k assets that span the efficient frontier, an investor can construct a mean-variance efficient portfolio with only k assets. The

task is especially straightforward when the k factors are the payoffs of traded securities. When k is a small number, the model reduces the dimension of the optimization problem. The use of the APT in the construction of an optimal portfolio is equivalent to imposing the restriction of the APT in the estimation of the mean and covariance matrix involved in the mean-variance analysis. Such a restriction increases the reliability of the estimates because it reduces the number of unknown parameters.

If the factor structure specified in the APT is incorrect, however, the optimal portfolio constructed from the APT will not be mean-variance efficient. This uncertainty calls for adjusting, rather than restricting, the estimates of mean and covariance matrix by the APT. The degree of this adjustment should depend on investors' prior belief in the model. Pastor and Stambaugh (2000) introduce the Bayesian approach to achieve this adjustment. Wang (2005) further shows that the Bayesian estimation of the return distribution results in a weighted average of the distribution restricted by the APT and the unrestricted distribution matched to the historical data.

The proliferation of APT-based models challenges an investor engaging in asset allocation. In fact, Wang (2005) argues that investors averse to model uncertainty may choose an asset allocation that is not mean-variance efficient for any probability distributions estimated from the prior beliefs in the model.

Being an asset pricing model, the APT should lend itself to the calculation of the cost of capital. Elton, Gruber and Mei (1994) and Bower and Schink (1994) used the APT to derive the cost of capital for electric utilities for the New York State Utility Commission. Elton, Gruber and Mei specify the factors as unanticipated changes in the term structure of interest rates, the level of interest rates, the inflation rate, the GDP growth rate, changes in foreign exchange rates, and a composite measure they devise to measure changes in other macro factors. In the meantime, Bower and Schink use the factors suggested by Fama and French (1993) to calculate the cost of capital for the Utility Commission. However, the Commission did not adopt any of the above-mentioned multi-factor models but used the CAPM instead (see DiValentino (1994).)

Other attempts to apply the APT to compute the cost of capital include Bower, Bower and Logue (1984), Goldenberg and Robin (1991) who use the APT to study the cost of capital for utility stocks, and Antoniou, Garrett and Priestley (1998)

who use the APT to calculate the cost of equity capital when examining the impact of the European exchange rate mechanism. Different studies use different factors and consequently obtain different results, a reflection of the main drawback of the APT — the theory does not specify what factors to use. According to Green, Lopez and Wang (2003), this drawback is one of the main reasons that the U.S. Federal Reserve Board has decided not to use the APT to

formulate the imputed cost of equity capital for priced services at Federal Reserve Banks.

The application of asset pricing models to the evaluation of money managers was pioneered by Jensen (1967). When using the APT to evaluate money managers, the managed funds' returns are regressed on the factors, and the intercepts are compared with the returns on benchmark securities such as Treasury bills. Examples of this application of the APT include Busse (1999), Carhart (1997), Chan, Chen, Lakonishok (2002), Cai, Chan and Yamada (1997), Elton, Gruber and Blake (1996), Mitchell and Pulvino (2001), and Pastor and Stambaugh (2002).

The APT is a one-period model that delivers arbitrage-free pricing of existing assets (and portfolios of these assets), given the factor structure of their returns. Applying it to price derivatives on existing assets or to price trading strategies is problematic, because its stochastic discount factor is a random variable which may be negative. Negativity of the SDF in an environment which permits derivatives leads to a pricing contradiction, or arbitrage. Consider, for instance, the price of an option that pays its holder whenever the SDF is negative. Being a limited liability security, such an option should have a positive price, but applying the SDF to its payoff pattern delivers a negative price. (The observation that the stochastic discount factor of the CAPM may be negative is in to Dybvig and Ingersoll (1982) who also studied some of the implications of this observation.)

Trading and derivatives on existing assets are closely related. Famously, Black and Scholes (1972) show that dynamic trading of existing securities can replicate the payoffs of options on these existing securities. Therefore, one should be careful in interpreting APT-based excess returns of actively managed funds because such funds trade rather than hold on to the same portfolios. Examples of interpretations of asset management techniques as derivative securities include Merton (1981) who argues that market-timing strategy is an option, Fung and Hsieh (2001) who show that hedge funds using trend-following strategies behave like a look-back straddle, and Mitchell and Pulvino (2001) who demonstrate that merger arbitrage funds behave like an uncovered put.

Motivated by the challenge of evaluating dynamic trading strategies, Glosten and Jagannathan (1994) suggest replacing the linear factor models with the Black-Scholes model. Wang and Zhang (2005) study the problem extensively and develop an econometric methodology to identify the problem in factor-based asset pricing models. They show that the APT with many factors is likely to have large pricing errors over actively managed funds, because empirically these models deliver SDFs which allow for arbitrage over derivative-like payoffs.

It is ironic that some of the applications of the APT require extensions of the basic model which violate its basic tenet — that assets are priced as if markets offer no arbitrage opportunities.

References

1. Antoniou, A., Garrett, I., Priestley, R., 1998. Calculating the equity cost of capital using the APT: the impact of the ERM. *Journal of International Money and Finance* 14, 949–965.
2. Black, F., Jensen, M., Scholes, M., 1972. The capital-asset pricing model: some empirical tests. *Studies in the Theory of Capital Markets*.
3. Bower, D., Bower, R., Logue, D., 1984. Arbitrage pricing and utility stock returns. *Journal of Finance* 39, 1041–1054.
4. Трегуб И.В. Применение математической системы MATHCAD 2000i Professional для прогнозирования динамики цен на фондовых рынках // Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сборник научных трудов. – Тамбов: ТГТУ, 2003. –
5. Вып. 6. – С. 12-15.
6. Трегуб И.В. Моделирование динамики цены биржевых инструментов на российском фондовом рынке методами технического анализа // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2005. – №3 (39). – Ч.1. – С. 156-170
7. Трегуб И.В. Алгоритм проведения вычислительного эксперимента при исследовании стохастических экономических систем // Современные проблемы прикладной математики и математического моделирования. Сборник научных трудов международной научной конференции (12-17 декабря 2005г.) / Воронежский гос. ун-т. – Воронеж: 2005.
8. Облакова(А.В.,(Трегуб(И.В.((Анализ(рисков(инвестиционных(проектов(//Вестник(Финансовой(академии.–2007.(–(No2.(–(С.(23Н33.(

Tregub I.V, PhD

Tutor

Babushkin M.V.

Student

Financial University

Under the Government of RF

RESEARCH OF DEPENDENCE OF NET INCOME ON THE CONSUMPTION AND TAXATION ON EXAMPLE OF BRICS COUNTRIES

(ACCORDING TO KLEIN MODEL)

The Klein Model was created in 1940s by Lawrence Klein and was taken by economists as a coherent one, which explains parameters estimation methods. The most obvious advantage of the given model is that it is the simplest one to analyze some indicators.

The Klein model consist of a regression equation and also shows the consistence of.

	Упрощенная версия модели Клейна
{	$C_t = a_0 + a_1 \cdot Y_t + a_2 \cdot T_t + e_t$
	$Y = C + I$
	$\sum(e_t) = 0$
	$\sigma(e_t) = \text{const}$

Nowadays the most important indicator of every economy is GDP. Every country, every state is looking for a solution of the main aim – how to increase this indicator.

The most popular formula of GDP is Keynesian - $C+I+G+NX$, where C is consumption, I – investments, G – government spending and NX is net export. So, as it is seen, Consumption plays an important role in GDP construction and shows an ability of citizens to consume the aggregate supply of a country. For example, in case of Japanese economy, the country suffers from liquidity trap – people do not want to use money even if the interest rate is very low – and, in turn, don't want to but, that leads to deflation and other struggles.

As for Taxation, this indicator is also play a leading role in economy. Taxation constructs government spending and there's also need to sustain a balance – too low taxes lead to little government spending and GDP decreasing, while too high taxes lead to unwillingness to pay them.

The aim of this work is to estimate all parameters of the equation analyze their linear relationships, provide all test and make conclusions about forecast abilities of the model.

It is also needed to point out on the tests which will be used in the given work:

Correlation matrix is matrix which gives the correlation coefficient for each variable in the data set with each of the other variable in the set.

R^2 – helps to calculate rate of explanatory ability between independent and dependent variables.

F – test is any statistical test in which the test statistic has an F -distribution under the null hypothesis.

T – test is any statistical hypothesis test in which the test statistic follows a Student's t distribution if the null hypothesis is supported. It is most commonly applied when the test statistic would follow a normal distribution if the value of a scaling term in the test statistic were known.

Goldfield-Quandt test is a test for heteroscedasticity applicable when the observations can be ordered according to non-decreasing variance.

Durbin–Watson statistic is a test statistic used to detect the presence of autocorrelation in the residuals from a regression analysis.

Let's sum up the information. In this work we will consider how the Consumption relates with such indicators as National Income and Taxation.

In the case of Brazil, In our case R^2 is equal to 0,99. That means that 99% of variance of independent variable describes variance of dependent variable by

this linear model. F is equal to 5,58 and F crit is 3,35. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 5,58 and F crit is 3,35. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. DW is not passed. According to T-test – not adequate.

Russia: F is equal to 5,58 and F crit is 3,35. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,554. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,554. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. DW is not passed. T-test is adequate.

India: F is equal to 13585 and F crit is 3,554. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. DW is passed. T-test is not adequate.

China: F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. DW is not passed. T-test is not adequate.

South Africa: F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. F is equal to 13585 and F crit is 3,354. It means that $F > F_{crit}$, and the R^2 is not random in this equation and that quality of the specification of the model is high. DW is not passed. T-test is not adequate.

References

1. Трегуб И.В.: Математическое моделирование динамики экономических систем: монография/Трегуб И.В. М.: Финакадемия, 2009. 120 с.
2. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
3. Трегуб И. В.: Опыт привлечения студентов Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации к научно-исследовательской работе в области изучения динамики экономических систем.// Фундаментальные исследования. 2008. №8. С. 95-96
4. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52
5. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL: <http://data.worldbank.org/country>

*Абакарова З.
студент 4 курса
Раджабова М.Г., к.э.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в статье рассмотрены основные аспекты эффективности бухгалтерского учета на предприятиях и направления ее оценки.

Ключевые слова: эффективность, бухгалтерский учет, аудиторская проверка, оценка.

Всем известно, что бухгалтерский учет в современных условиях представляет собой важнейшую часть системы управления организацией. Данные бухгалтерского учета широко используются не только менеджерами предприятия для планирования, анализа и контроля финансово-хозяйственной деятельности, но и такими внешними пользователями информации, как инвесторы, кредиторы, налоговые органы, банки и т.д. Своевременно представленная информация дает возможность быстро реагировать на выявленные отклонения в деятельности организации, принимать меры по устранению негативных явлений, т.е. вырабатывать верное управленческое решение, что в очередной раз подтверждает большую роль бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики.

Эффективность системы бухгалтерского учета определяется в ходе аудиторской проверки, и каждое аудиторское заключение должно содержать оценку системы бухгалтерского учета проверяемого предприятия или организации. При этом аудитор дает оценку следующим аспектам проверки:

- учетная политика организации и ее изменения;
- влияние новых нормативных актов в области бухгалтерского учета и налогообложения на отражение в бухгалтерской отчетности результатов хозяйственно-финансовой деятельности аудируемого лица;
- организационная структура бухгалтерии и распределение обязанностей;
- организация документооборота и хранение документов;
- риск возникновения ошибок и предусмотренные средства контроля;
- средства автоматизации и др. [4]

Аудитор оценивает не только систему бухгалтерского учета, но и систему внутреннего контроля. При этом следует обратить особое внимание на те средства внутреннего контроля, которые имеют непосредственное отношение к бухгалтерскому учету. Данные средства могут содействовать осуществлению следующих целей:

- осуществление операций по общему или специальному разрешению руководства аудируемого лица;

- своевременный учет всех операций и прочих событий в правильных суммах на надлежащих счетах бухгалтерского учета и в должные отчетные периоды;

- возможность доступа к активам и записям только по разрешению руководства аудируемого лица;

- регулярное сопоставление учетных активов с активами, имеющимися в наличии, и принятие надлежащих мер в отношении любых расхождений.[5]

Основной целью хозяйствующего субъекта является не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие ошибок и неэффективности в работе, а системы, помогающей их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы. Повышение эффективности процесса внутреннего контроля состоит в повышении качества внутреннего контроля, а не в увеличении количества перепроверенных операций. [1]

Повышению эффективности системы бухгалтерского учета на современном этапе развития общества способствует развитие информационных технологий и их широкое применение для целей ведения учета. Часто допускаемые бухгалтером арифметические ошибки из-за выполнения операций вручную могут быть полностью устранены при использовании современных бухгалтерских комплексов программ.

Основой эффективного управления предприятием является автоматизация бухгалтерского учета. Хорошие бухгалтерские системы вне зависимости от их масштаба и стоимости должны обеспечивать качественное ведение учета, быть надежными и удобными в эксплуатации.

Базы данных, как правило, зависят от особенностей учета на предприятии, поэтому они могут иметь различную структуру. Но они соответствуют структуре принятого плана счетов, задающего основные параметры настройки системы на конкретную учетную деятельность.

Внедрение бухгалтерской программы эффективно только в том случае, если следствием внедрения является повышение эффективности и улучшение качества ведения бухгалтерского учета на предприятии. Например, снижение числа ошибок, допускаемых бухгалтером, повышение оперативности учета, повышение его экономичности и рациональности и другие улучшения. [6]

Помимо этого, эффективность системы бухгалтерского учета достигается за счет эффективной деятельности главных бухгалтеров. Следовательно, к ним тоже предъявляются определенные требования, которые нашли свое отражение в новом законе «О бухгалтерском учете», вступившем в силу с 01.01.2013г. Для главного бухгалтера (должностного лица) некоторых организаций устанавливаются следующие требования (квалификационные требования):

- образование высшее профессиональное;

- стаж работы, связанной с ведением бухучета, составлением бухгалтерской/финансовой отчетности либо с аудиторской деятельностью:

1) не менее трех лет из последних пяти календарных лет — при наличии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита; 2) не менее пяти лет из последних семи календарных лет — в иных случаях;

- отсутствие судимости (неснятой или непогашенной) за преступления в сфере экономики.

Современные эффективные главные бухгалтера - это профессионалы своего дела с большим стажем и серьезным опытом работы. Такие специалисты в совершенстве владеют английским языком для эффективной коммуникации с головным офисом или иностранными партнерами, знают международные стандарты финансовой отчетности (МСФО/GAAP), прекрасно разбираются в различных ERP-системах, таких как SAP, Oracle, Navision, имеют опыт их внедрения» и др. [2]

Широкое распространение получила такая бухгалтерская услуга как аутсорсинг. В условиях рыночной экономики ее использование позволяет значительно повысить эффективность бухгалтерского учета на предприятии и повлиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности в целом. Аутсорсинг позволяет минимизировать издержки и обеспечить высокое качество обслуживания. Самой важной причиной распространения данной услуги в нашей стране послужила нехватка достаточно квалифицированного персонала в области бухгалтерских услуг, особенно для малого и среднего бизнеса. Исследования показывают, что клиенты фирм-аутсорсеров услуг могут снизить свои издержки на 6-10% и одновременно улучшить качество обслуживания потребителей. [3]

Оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля предваряет проведение всех последующих аудиторских процедур и предназначена для определения эффективности контрольной среды организации, предупреждения и своевременного выявления искажения бухгалтерской информации.

Использованные источники:

1. Кириченко Марина. Системы внутреннего контроля. Организационные аспекты построения. – Клерк // Электронный ресурс – URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/317713/> (дата обращения 10.11.2014)
2. Лысенко Денис. Кто такой эффективный главный бухгалтер, и какие требования к нему предъявляются по новому закону. – Audit-it. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит. // Электронный ресурс – URL: <http://www.audit-it.ru/articles/personnel/a111/612117.html> (дата обращения 11.11.2013)
3. Панков В.В., Наумова С.А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете. – Аудит и финансовый анализ (1'2009) // Электронный ресурс – URL: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Naumova/Naumova%20.pdf> (дата

обращения 11.11.2014)

4. Раскрытие вопросов эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. – Актуальные расчеты. О страховании и финансах. // Электронный ресурс – URL: <http://risk-insurance.ru/accounting-audit/audit-of-insurance-company/planning-methodology-audit-of-insurer/effectiveness-and-internal-control.html> (дата обращения 15.11.2014)

5. Система бухгалтерского учета. – Center YF. Центр Управления Финансами // Электронный ресурс – URL: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Sistema-buhgalterskogo-ucheta.php> (дата обращения 15.11.2014)

6. Эффективная автоматизация бухгалтерского учета. – Ias. Informauditservice. // Электронный ресурс – URL: http://www.ias.ru/publikacia/efektivnaia_automatizacia.html (дата обращения 15.11.2014)

*Абдувалиев А.А., к.э.н.
старший научный сотрудник
НИЦ «Научные основы и проблемы развития
экономики Узбекистана»
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Основные направления и приоритеты экономической программы на 2014 год, определенных Президентом Республики Узбекистан И.А.Каримовым на заседании правительства республики текущего года способствовали позитивной динамике основных параметров социально-экономического развития республики за 9 месяцев 2014 года.

С начала текущего года реализованные в Узбекистане меры по обеспечению целенаправленной стратегии экономического развития способствовали стабильному росту ВВП и укреплению макроэкономической стабильности.

В свою очередь реализация активной инвестиционной политики, направленной на ускорение ввода в строй важнейших объектов и производственных мощностей, развитие дорожно-транспортной и коммуникационной инфраструктуры, стимулирование в этих целях частных инвестиций и расширение объемов привлечения прямых иностранных инвестиций, способствовала росту объемов освоенных капитальных вложений и подрядных строительных работ.

За истекший период года завершена реализация более 105 крупных инвестиционных проектов. В частности, осуществлен ввод в эксплуатацию производственных мощностей по таким проектам, как «Организация производства портландцемента и белого цемента в Джизакской области», «Расширение существующего производства по обогащению фосфоритного сырья», «Организация производства легковых автомобилей моделей

«Дамас» и «Орландо», «Строительство и организация нового современного сахарного завода на территории СИЗ «Ангрен», «Организация дробильно-сортировочного и асфальтосмесительного комплекса на СП «Leading Force Company», организация на территории СИЗ «Джизак» производств по выпуску сантехнических изделий и солнечных водонагревательных систем (коллекторов), и другим.

Важнейшие направления и приоритеты экономической программы, реализуемые в стране, способствовали сохранению позитивной динамики основных параметров экономического развития. В рамках реализации мер по повышению конкурентоспособности отраслей с начала года на крупных предприятиях осуществлена замена 2770 единиц морально и физически изношенного оборудования на сумму в эквиваленте 184,5 млн. долларов. В результате мер по технологическому обновлению предприятий, себестоимость производимой продукции снижена в среднем на 9,2%, производительность труда в промышленности выросла на 6,6%¹.

**Основные показатели социально-экономического развития
Республики Узбекистан за 9 месяцев 2014 года
(в процентах к аналогичному периоду 2013 года)**

Показатель	Темп роста за 1 квартал 2014 года ²	Темп роста за 9 месяцев 2014 года ³
ВВП	107,5	108,1
Промышленная продукция	108,9	108,4
Потребительские товары	112,8	111,3
Продукция сельского хозяйства	106,2	106,8
Строительные работы	115,5	118,9
Розничный товарооборот	114,3	114,2
Платные услуги	109,1	111,1
Услуги всего	111,8	114,7

За 9 месяцев текущего года для осуществления финансово-оздоровительных мероприятий на 141 предприятия в рамках «дорожных карт» привлечены масштабные инвестиции. В результате выведены из убыточности 119 предприятий, на которых уже получена прибыль, создано и восстановлено более 2,3 тысячи новых рабочих мест. На реструктуризируемых предприятиях произведены продукции и оказаны услуги, в том числе реализовано на экспорт продукции на сумму 192,6 млн. долларов.

¹ <http://www.12news.uz/news/2014/10/31/>

² <http://stat.uz/press/1/8697/>

³ <http://www.12news.uz/news/2014/10/31/>

В рамках реализации мер по повышению конкурентоспособности отраслей с начала года на крупных предприятиях осуществлена замена 2770 единиц морально и физически изношенного оборудования на сумму в эквиваленте 184,5 млн. долларов. В результате мер по технологическому обновлению предприятий, за 9 месяцев текущего года себестоимость производимой продукции на крупных промышленных предприятиях снижена в среднем на 9,2%, производительность труда в целом в промышленности выросла на 6,6%.

В течение 9 месяцев текущего года в рамках реализации Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на 2014-2016 годы за январь-сентябрь текущего года по 443 проектам произведено продукции на сумму порядка 2 трлн. сумов.

В целом, с начала текущего года в рамках программ социально-экономического развития регионов в сфере промышленности реализованы ниже следующие проекты:

1. На территории СИЭЗ «Навои» создана СП «Avtosanoat – Landi Renzo» совместно с АК«Узавтосаноат» и итальянской компанией «Landi Renzo S.p.A.». На сегодняшний день компания Landi Renzo S.p.A., доля которой на международном рынке составляет 30%, является лидером мирового производства в области компонентов и систем для использования в качестве альтернативных видов топлива для автотранспортных средств сжиженного нефтяного газа и метана.

В рамках реализации проекта предусмотрена локализация производства с постепенным увеличением его доли в процессе освоения производства, а также созданы новые рабочие места.

2. СИЗ «ДЖИЗАК». Компанией «ZTE» налажена производственная линия по производству DSLAM-оборудования и ADSL-модемов. В настоящее время плановая мощность предприятия позволяет выпускать 400 тысяч единиц оборудования для доступа к сети интернет в год⁴. Помимо того, важным событием для «ZTE» стал также проект по организации производства мобильных телефонов под брендом UZTE.

3. На территории СИЗ «Ангрен» начала работу ИП ООО «Ангрен шакар» по производству пищевого сахара со стопроцентной долей иностранного капитала. Стоимость проекта составила 108,5 млн. долларов, а производственная мощность завода составляет 1 тыс. тонн сахара в сутки⁵.

В качестве инвесторов были привлечены сингапурские компании Welton International Enterprises Pte. Ltd., Kito Investment Pte. Ltd., а также австрийская SEID Handelsgesellschaft m.b.H.

4. Машиностроительные предприятия Узбекистана в первой половине 2014 года произвели продукции на 6 трлн. 916,2 млрд. сумов, что на 17,1%

⁴ <http://www.gazeta.uz/2014/11/03/zte/>

⁵ <http://www.gazeta.uz/2014/04/30/sugar/>

превышает показатель января-июня 2013 года⁶. Производство автобусов за отчетный период увеличилось на 24,7%, грузовых автомобилей – на 18,9%, легковых автомобилей (без специализированных) – на 6,3%.

Удельный вес машиностроительной отрасли в общем объеме промышленности республики по итогам первого полугодия составил 20%, что на 1,6 процентных пункта больше соответствующего периода предыдущего года (18,4%).

Модельный ряд автомобилей, производимых ЗАО СП General Motors Uzbekistan, пополнится новым автомобилем марки Aveo (T250). Как следует из постановления правительства Узбекистана от 11 сентября, компания «Узавтосаноат» начала подготовительные работы для реализации проекта организации серийного производства машин модели T250 на СП GM Uzbekistan и комплектующих деталей к ним.

5. По данным энергетической компании ГАК «Узбекэнерго», за 9 месяцев 2014 года, объем производства продукции составил 100,4%. Осуществлена поставка электрической энергии в объеме 32,9 млрд. кВт/ч, в том числе, экспорт продукции и услуг выполнен на 100%⁷.

В анализируемый период Китайская компания Harbin Electric International приступила к модернизации Ангренской тепловой электростанции (ТЭС) в Ташкентской области⁸. В результате модернизации сжигание угля на электростанции увеличится с 20% до 45% (1 млн. тонн). Финансирование проекта общей стоимостью 242,6 млн. долларов США будет осуществляться за счет кредита китайского Эксимбанка на 165,6 млн. долларов и собственных средств «Узбекэнерго» в размере 77 млн. долларов.

Начата модернизация Талимарджанской ТЭС в Кашкадарьинской области, в которой примут участие консорциум южнокорейских компаний Daewoo и Hyundai⁹. В марте 2013 года Daewoo и Hyundai по итогам тендера подписали контракт с ГАК «Узбекэнерго» на модернизацию Талимарджанской ТЭС стоимостью 861 млн. долларов. Финансирование проекта общей стоимостью 1,28 млрд. долларов осуществляется за счет кредита Азиатского банка развития в размере 350 млн. долларов, Японского агентства по международному развитию (JICA) – 300 млн. долларов, кредита Фонда реконструкции и развития Узбекистана – 250 млн. долларов и собственных средств «Узбекэнерго».

6. НХК «Узбекнефтегаз» до конца 2014 года приступит к модернизации УДП «Мубарекский газоперерабатывающего завода» в Кашкадарьинской области стоимостью 220 млн. долларов¹⁰. Реализация данного проекта позволит обеспечить надежную работу установленных мощностей по очистке природного газа от сероводорода и кислого газа

⁶ <http://www.gazeta.uz/2014/07/18/machinery/>

⁷ http://economics.uzreport.uz/news_r_125471.html

⁸ <http://www.gazeta.uz/2014/10/16/angren-tes/>

⁹ <http://www.gazeta.uz/2014/06/12/talimarjan/>

¹⁰ <http://www.gazeta.uz/2014/05/02/mubarek/>

в долгосрочной перспективе и компенсировать объем переработки природного газа на ГПЗ.

Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) и Национальная холдинговая компания «Узбекнефтегаз» создадут СП по строительству и управлению четвертой нитки узбекского участка газопровода «Центральная Азия-Китай с общей протяженностью около 7000 км. Новая линия, которая пройдет по территории пяти стран – Туркменистана, Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана и Китая позволит увеличить общие мощности газопровода до 85 миллиардов кубометров. Строительство газопровода «Центральная Азия-Китай» началось в июле 2008 года. Его первая очередь была сдана в эксплуатацию в декабре 2009 года¹¹.

Российская «Компания Петромаруз» (Санкт-Петербург) в начале 2015 года планирует приступить к реализации проекта по расширению переработки тяжелой нефти в Сурхандарьинской области республики¹².

Узбекско-российское СП «Джаркурганнефтепереработка», созданное с участием российской компании, объявило тендер на закупку оборудования по переработке нефти стартовой стоимостью 59,88 млн. долларов.

Проект предусматривает увеличение на СП производства бензина, дизельного и печного топлива, а также нефтебитума в среднем в два раза за счет увеличения сырьевой базы предприятия и расширения перерабатывающих мощностей.

СП «Джаркурганнефтепереработка» было создано в 2003 году российской «Петромаруз» - 55% и ОАО «Джаркурганнефть» - 45%. В сентябре 2005 года СП ввело в эксплуатацию завод по переработке тяжелой нефти. Проектная мощность завода позволяет перерабатывать до 130 тысяч тонн сырой тяжелой нефти в год, из которой производится до 60 тысяч тонн нефтебитума, 50 тысяч тонн дизельного топлива и сопутствующих продуктов.

7. Швейцарская компания «Ival AG» начала строительство крупного фармацевтического предприятия в Ташкентской области. Завод станет единственным в Узбекистане производителем инсулина. Общий объем иностранных инвестиций в этот проект составит 150 млн. долларов. Ввод завода в эксплуатацию запланирован на конце 2014 года¹³.

В Программу о приоритетах развития промышленности Узбекистана на 2011-2015 годы, также включен еще один проект создания производства по выпуску инсулина, инъекционных растворов и других препаратов в Ташкентской области. Планируется, что в качестве инвестора выступит компания Dieson GmbH (Германия). Проектная мощность этого

¹¹ <http://www.gazeta.uz/2014/08/21/gas/>

¹² <http://www.gazeta.uz/2014/08/26/oil/>

¹³ <http://group-news.ru/mednews/Ival-AG-postroit-v-Tashkentskoi-oblasti-zavod-po-proizvodstvu-insulina/>

фармацевтического производства составит 25,0 млн. инсулиновых доз в картриджах.

Одним из ведущих производителей фармацевтической промышленности Узбекистана ДХО «Nika Pharm» в текущем году введен в эксплуатацию новый высокотехнологический, автоматизированный комплекс по производству лекарственных средств с удвоенными мощностями и инвестиционным потенциалом в 5,35 млн. долларов США. В связи с этим, на сегодняшний день производственные мощности предприятия позволяют производить 757,6 млн. таблеток, 59,2 млн. капсул, 48,2 млн. флаконов и 2,9 млн. саше пакетов в год.

8. ОАО «Узбекуголь» и китайской компанией «China Coal Technology & Engineering Group» (CCTEG) подписан контракт на модернизацию системы добычи каменного угля в Сурхандарьинской области стоимостью 88,5 млн. долларов¹⁴.

Китайская компания проведет замену существующей технологии добычи на Байсунском и Шаргуньском каменноугольных месторождениях. В частности, CCTEG осуществит поставку «под ключ» двух механизированных комплексов мощностью по 450 тыс. тонн угля в год каждый. Проект также предусматривает модернизацию системы транспортировки угля, так, по расчетам специалистов отрасли, в ходе модернизации месторождений и расширения сырьевой базы добыча каменного угля в Узбекистане увеличится до 900 тысяч тонн в 2020 году против 20 тысяч тонн по итогам 2013 года.

В целом, несмотря на усиливающиеся риски и противоречия в развитии мировой экономики, последовательная и целенаправленная реализация в стране принятой стратегии экономического роста и мобилизация в этих целях имеющихся резервов и возможностей обеспечили устойчивость экономического роста за 9 месяцев 2014 года.

*Абдулазизова С. М.
студент 2 курса 1 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

РОЛЬ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Ипотечные банки представляют собой специфический банковский институт, возникший в Западной Европе в конце XVIII в. Особое развитие

¹⁴ http://economics.uzreport.uz/news_r_125471.html

они получили в Германии, где первый ипотечный банк был создан в 1770 г. (в Силезии). Это был государственный ипотечный банк, который осуществлял финансовую поддержку в основном крупных помещичьих хозяйств.

Негативное воздействие на развитие ипотечных банков оказывали мировые войны и послевоенная инфляция. Как правило, в период войны процесс их развития замедлялся, так как снижалось привлечение денежных средств и возрастал невозврат кредитов. Во время послевоенных инфляционных процессов задолженность погашалась, как правило, обесцененными деньгами, а сам ипотечный кредит заменялся временным покрытием за счет государственных облигаций. Именно в этих условиях число ипотечных банков снижалось. В период благоприятной экономической конъюнктуры число их росло, что подтверждается данными на примере ФРГ.

Динамика развития ипотечных банков							
	19Н	1934	1948	1966	1970	1980	1990
Количество банков	39	30	20	43	31	30	31

Ипотека (от греч. **hypothēke** — залог, заклад) — залог недвижимости, недвижимого имущества (земли, основных фондов, строений, жилья) с целью получения ссуды. В случае невозврата ссуды собственником имущества становится ссудодатель (банки и другие кредитно-финансовые институты, которые могут выдавать подобную ссуду).

Ипотечные банки предоставляют долгосрочные кредиты, которые обеспечиваются внесением записи ипотек, или ипотечных долгов, на землевладение, под которое выдается ссуда. Если ипотечные банки используют для гарантии ссуд только ипотечные долги, в деловом общении остаются понятия "ипотечный банк" и "ипотечный кредит".

Благодаря своей долгосрочности (20—30 лет) ипотечные кредиты особенно удобны для финансирования в тех случаях, когда выплата процентов и погашение кредита возможны только из текущих, как правило, невысоких доходов, т.е. небольшими взносами. Например, при финансировании строительства жилых домов под аренду погашение ипотечного займа возможно только из поступлений арендной платы.

Средства для предоставления кредитов ипотечный банк получает от продажи закладных листов. Это надежные, приносящие твердые проценты долговые обязательства банка по отношению к держателям. Выпускаемые закладные листы обеспечиваются предоставляемыми банком и гарантированными ипотеками или ипотечными долгами ссудами. Таким образом, условия, на которых банк может предоставить кредит, зависят

от положения на рынке ценных бумаг. Закладные листы обычно продаются ниже номинала, на основе биржевого курса долговых обязательств. Курс продажи, однако, не соответствует чистой выручке, получаемой банком от продажи закладных листов. Основная причина в том что ипотечные банки вынуждены продавать свои ценные бумаги через другие банковские учреждения, главным образом через коммерческие банки. За эту посредническую деятельность ипотечный банк платит пошлину, так называемую бонификацию.

Чистая выручка = курс продажи — бонификация.

Например, банк продает закладные листы на номинальную сумму 100 000 нем. марок и получает за вычетом бонификации 97% этой суммы, т.е. 97 000 марок.

Кроме бонификации, банк несет также другие расходы (реклама, печатание ценных бумаг, обработка заявок и пр.). Эти расходы также вычитаются из выручки от продажи ценных бумаг. Это значит, что банк может выплатить сумму кредита меньше 97%, например 95%. Потеря на курсе ценных бумаг при продаже их ниже номинальной цены возмещается банку не сразу, а в процессе погашения кредита, когда заемщик, получивший 95% суммы, выплачивает 100%. Выпуская закладные листы, банк обязуется выплачивать по ним твердые проценты на все время действия эмиссии. Кроме того, банк несет собственные текущие расходы.

Следовательно, процентная ставка должна покрывать не только выплату процентов держателям ценных бумаг, но и текущие расходы банка.

Например, банк продает 6%-ные закладные листы. Значит, кредиты, предоставляемые за средства от их продажи, должны облагаться процентной ставкой не менее 6,5%.

Так как ипотечный банк не меняет процент выплат по закладным листам в течение всего срока их действия, он может и своим заемщикам на этот срок устанавливать твердый процент выплаты кредита.

В настоящее время закладные листы выпускаются на срок 10 лет. Перед новой эмиссией производится корректировка условий предоставления кредита в соответствии с состоянием рынка ценных бумаг. В случае снижения процента по закладным листам, как правило, уменьшается процент по кредиту. На практике требование банком процентов за предоставление кредита вызывает непонимание со стороны кредитополучателя, так как он не знает, с чем это связано. Процент за предоставление необходим, поскольку банк, предлагая кредит, обязан подготовить условия его предоставления и не имеет права их изменять, несмотря на возможное ухудшение ситуации на рынке ценных бумаг.

Ипотечные банки предоставляют также займы различным коммунальным общественным структурам. В этом случае заем обеспечивается не ипотеками, а средствами, получаемыми за счет налогов. Источником средств для коммунальных займов являются

выпускаемые банком Коммунальные (Общественные) закладные листы. Они отличаются от обычных закладных листов лишь способом гарантирования. Ипотечному банку запрещена побочная деятельность, связанная с риском. Например, банк может приобретать участки у своих должников только с целью предотвращения убытков, строительства административных зданий для своих нужд или жилья для своих сотрудников; спекуляцией земельными участками банку запрещено заниматься.

Свою деятельность ипотечные банки осуществляют на основе залогового права.

Значение залогового права заключается в том, что при принудительной продаже с аукциона залогового объекта кредиторы ипотек и ипотечных долгов имеют привилегированное право перед любыми другими кредиторами землевладельца на погашение долгов из средств от продажи объекта. Только после удовлетворения привилегированных кредиторов из оставшихся средств могут быть удовлетворены остальные кредиторы в порядке очередности списка. В случае банкротства землевладельца кредиторы залогового права имеют особое положение — они могут, не довольствуясь конкурсной квотой, искать удовлетворения вне конкурсного процесса через принудительную продажу с аукциона закладного объекта.

Сущность залогового права не нарушается, если залоговый объект продается или каким-либо иным путем (например, по наследству) переходит к другому владельцу. Ипотека (или ипотечный долг) несет ответственность безотносительно к личности землевладельца.

В настоящее время все большее распространение получает в качестве гаранта ипотечный долг (а не ипотека, как раньше) как наиболее гибкое средство благодаря своей независимости от определенного требования.

Процентная ставка ипотечного долга назначается вначале высокой, так как включает в себя возможные дополнительные повышения процентных ставок. Поскольку ипотечный долг в отличие от ипотеки назначается безотносительно к предоставлению кредита, в специальном соглашении с собственником следует оговорить, для каких требований ипотечный долг может быть использован как гарантия. Обычно договариваются, что ипотечный долг должен обеспечивать все законные требования кредитодателя, в том числе и будущие. Кредитополучатель и собственник не обязательно должны быть одним и тем же лицом. Таким образом, третье лицо может предоставить свой участок в качестве залогового объекта.

*Абдулатипова К.А.
студент 2 курса 1 гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ТИПЫ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ.

Денежная система - это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством.

Денежная система включает следующие элементы:

- денежная единица
- виды денег, являющихся законным платёжным средством;
- денежная масса;
- эмиссионная система;
- денежно-кредитная политика.

В процессе эволюции форм денег и денежных отношений сформировались два типа денежных систем.

Металлические денежные системы - это системы, имеющие в основе металлические деньги с внутренней (реальной) стоимостью, в том числе моно- и биметаллические.

Монометаллизм — денежная система, при которой один денежный металл выполняет роль всеобщего эквивалента. Развитые монометаллические денежные системы исторически учреждались на основе меди, серебра, золота. Медный монометаллизм существовал в Древнем Риме в II-II вв. до н.э. Длительное время медные деньги составляли основу денежного обращения в России.

В конце XIX в. в большинстве стран произошло обесценивание серебра в связи с расширением его добычи из полиметаллических руд. Параллельно были открыты новые месторождения золота, что обусловило переход к золотому монометаллизму. Впервые золотой монометаллизм как тип денежной системы сложился в Великобритании в 1816г. Различают три разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный, и золотодевизный стандарты.

Биметаллизм — денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами (обычно золотом и серебром), предусматривается свободная чеканка монет из обоих металлов и их неограниченное обращение. В условиях биметаллизма соотношение между золотыми и серебряными монетами устанавливается в

зависимости от рыночной цены денежных металлов. Эта система существовала в XIV-XVII вв. Известны три разновидности биметаллизма:

- система параллельной валюты — соотношение между золотыми и серебряными монетами устанавливалось стихийно;

- система двойной валюты — государство фиксировало соотношение между металлами, а чеканка золотых и серебряных монет и прием их населением производились по этому соотношению;

- система «хромающей» валюты — золотые и серебряные монеты были законным платежным средством, но не на равных условиях. Серебро выполняло роль заместителя золотых монет в обращении, а также использовалось в качестве разменной монеты.

Несмотря на законодательно установленное равноправие обоих металлов, всеобщим эквивалентом служил только один из них. В результате один металл оказывается оцененным по закону выше его рыночной стоимости, а другой — ниже. Это обуславливало вытеснение из обращения монет из металла, который оценен ниже рыночной стоимости. Это явление в денежной системе описано законом Коперника-Грешема, согласно которому «худшие деньги вытесняют из обращения лучшие» при их одинаковой, установленной государством номинальной стоимости.

Бумажно-кредитные системы — это денежные системы, лишенные металлической основы, построенные на представительском принципе. Такие денежные системы существуют в настоящее время практически во всех странах.

История развития денежных систем .

Металлическое денежное обращение было распространено на Руси уже в период формирования феодальных отношений. Меха как денежные единицы к тому времени были уже изжиты, и основной денежной единицей стала гривна, весовая единица, служившая для измерения золота и серебра. Судя по "Русской Правде", гривна и куна служили основными металлическими денежными единицами не только в торговле, но и в процессе взимания дани.

Другой древнерусской монетой был златник (золотник) - первая золотая монета на Руси, равная по весу византийскому солиду или 4,2 гр. Эта древнерусская монета со славянской надписью, портретом князя Владимира Святославовича и родовым гербом Рюриковичей особой роли в торговле не играла, а скорее, служила символом силы государства. Чеканился, так же и сребреник, в X-XI веках. Сребреник (серебряник) первая серебряная монета Древней Руси. Для чеканки использовалось серебро арабских монет

Еще до образования Киевского государства, а затем и в период его существования, внешняя торговля и войны содействовали получению металлических денег из стран Востока, Византии, позднее из западных стран. По некоторым данным, славяне еще в IV-V веках имели золотые деньги. В денежном обращении Древней Руси слитки играли более

значительную роль, чем на Западе, где обращение слитков встречало противодействие со стороны феодалов, которые, располагали правом чеканки монеты и рассматривали всякий слиток как материал для чеканки. На Руси власти, наоборот, содействовали обращению слитков, которые называют гривнами., и весовой. По мере роста общественного труда роль денег в большей степени переходит к благородным металлам. Это стало возможным, когда ремесло как форма деятельности отделилась от земледелия.

Период с XII по XIV век вошел в историю России как "безмонетный". На северо-востоке Руси появляются татарские монеты. С XIII века, после попадания русских земель под монгольское иго, развитие монет пошло двумя путями. С XIV века в юго-западных землях появляются: пражский грош, денарий, квартник, полугрош, шеляг и другие западные монеты. Тогда же на северо-востоке Руси началась чеканка русских монет.

Унификацию русский монеты осуществила Елена Глинская, регентша при малолетнем Иване IV в 1534 году. С той поры чеканилась одна общегосударственная серебряная монета, - новгородка, которая впоследствии получившая название копейка по изображению всадника с копьем на ней.

В середине XVII века финансовое состояние России под влиянием многочисленных войн было очень тяжелым. Важнейшим источником получения прибыли была внешняя торговля. Вырученные в ходе ее ефимки перечекали в русскую монету, содержащую меньше серебра. В условиях войны с Польшей правительство выпускает медные деньги с принудительным курсом, которые очень быстро вытеснили из обращения серебро. Но медные деньги легко подделывались, и в результате они обесценились, а подвоз на рынки сократился. Доведенные до разорения и голода народ поднял летом 1662 года восстание, известное под названием "медного бунта". Бунт был подавлен, медные деньги выкуплены по цене "за рубль медных денег две серебряные деньги". Не смотря на это порча монеты в целях увеличения доходов не прекращалась и в последующее время.

В эпоху Петра I рост промышленности и торговли увеличил потребность в деньгах. Правительство принимала энергичные меры по изысканию и разработке золотых, серебряных и медных руд, которые могли бы способствовать чеканке монет.

Денежные реформы бумажных денег до нашего времени

Выпуск ассигнаций был очень прибыльным делом. Себестоимость их была мизерной по сравнению с серебряной и медной монетой.

Деятельность Ассигнационного банка на протяжении всего периода его существования следует признать достаточно эффективной, так как она позволяла казне покрывать бюджетные дефициты, государство получило возможность в течение длительного времени расплачиваться за различные

товары и услуги внутри страны денежными суррогатами, курс которых был заведомо более низким, чем курс серебряного рубля.

Первые советские бумажные деньги появились в марте 1919 г. Это были расчетные знаки РСФСР достоинством 1, 2 и 3 рубля. На них не было ни года выпуска, ни номеров, ни подписей. Эти деньги получили в народе название «совзнаки». На лицевой стороне знаков размещена надпись «Обязателен к обращению наравне с кредитными билетами». На оборотной стороне в центре – крупная цифра номинала в многоцветной розетке.

В мае были выпущены билеты номиналом от 1 до 1000 рублей с серийной нумерацией – на каждом миллионе билетов печатали один и тот же очередной номер двухлитерной серии с тремя цифрами.

В декабре были дополнительно выпущены купюры 5000 и 10000 рублей. Они имели порядковую нумерацию, с двухлитерными сериями и шестизначными номерами.

В этот период Советское правительство проводило переустройство экономики, заключавшееся в отрешении от прежних капиталистических взаимоотношений в производстве. Обмен промышленных товаров на сельскохозяйственную продукцию должен был совершаться в натуральной форме. Отменялись все денежные налоги, а также оплата за предоставление всякого рода государственных услуг. К 1920 г. 93% заработной платы выдавалось рабочим и служащим товарами первой необходимости и только 7% – денежными знаками. Была введена продразверстка. Излишки хлеба и других важных видов продовольствия должны были сдаваться государству, торговля ими на «вольном» рынке запрещалась. Купля-продажа с использованием денежных знаков носила ограниченный характер и существовала лишь на «вольном» рынке, где в условиях недостатка товаров и спекуляции цены росли с поразительной быстротой. Это привело к появлению денежных знаков и обязательств крупных номиналов

Эмиссия денег в 1921 г. достигла таких чрезмерных размеров, что рынок отвечал на это авансовым повышением цен. Денежный счет даже в личном хозяйстве велся на миллионы. В 1921 г. в обращение были выпущены обязательства достоинством 1, 5 и 10 миллионов рублей. Руководство страны вынуждено было признать, что политика «военного коммунизма» не имела перспектив. Для отмены денег, отказа от торговли и перехода к прямому распределению жизненных благ не существовало объективных условий. Выход из создавшегося положения заключался в следующем: восстановить торговлю и денежные отношения в полном объеме по всей стране, ликвидировать уравниловку, ввести хозрасчет, ориентировать производство на получение прибылей. Одна из главных трудностей, с которыми пришлось столкнуться, начав развивать свободную торговлю и внедрять принцип материальной заинтересованности, была связана с отсутствием в стране твердой валюты. Несмотря на продолжающуюся эмиссию, несколько, правда, замедленную, падение

покупательной способности рубля почти приостановилось. Когда цены перестали расти, и деньги получили некоторую устойчивость, Наркомат финансов к имеющимся 2–3 триллионам выпустил в обращение денежных знаков еще на 14 триллионов. В связи с этим с ноября 1921 г. процесс обесценения рубля снова начал развиваться и в январе, когда декабрьская эмиссия была реализована, достиг катастрофических размеров. Чтобы облегчить рыночные расчеты, правительство прибегло к деноминации. 1 рубль 1922 г. приравнивался к 10000 рублей всех ранее выпущенных и находящихся в обращении денежных знаков. В результате деноминации огромная бумажно-денежная масса была изъята из обращения. Царские кредитки, думские деньги, «керенки», различные ценные бумаги и купоны к ним были заменены едиными государственными денежными знаками. Они сохраняли платежную силу до реформы 1947 г., а практически были заменены билетами новых образцов к началу 1930-х гг. В декабре 1922 г. выпущены денежные знаки типа гербовых марок номиналом от 1 до 50 рублей. 1 рубль образца 1923 г. приравнивался к 100 рублям образца 1922 г., что соответствовало 1 млн. рублей денежными знаками, выпущенными до 1922 г. Хождение обесцененных совзнаков было продлено до 10 мая 1924 г., обмен их разрешался по 31 мая 1924 г. Первые денежные знаки Советского Союза выпущены в 1923 г. в трех купюрах – 10000, 15000 и 25000 рублей. На них впервые помещено изображение герба СССР с шестью витками ленты на колосьях по числу советских республик, образовавших Союз. В 1924 г. на завершающем этапе денежной реформы 1922–1924 гг. в качестве устойчивых денег достоинством менее 1 червонца выпущены казначейские билеты 1, 3 и 5 рублей. Они вместе с червонцами и билетами последующих выпусков сохраняли платежную силу до реформы 1947 г., но практически были постепенно заменены билетами новых образцов, поступившими в обращение в 1925–1938 гг. В 1924 г. в обращение введены металлические монеты. В связи с их недостатком выпущены разменные боны 1, 2, 3, 5 и 50 копеек. Срок их хождения был продлен до 31 августа 1926 г., а для некоторых областей азиатской части СССР – до 1 января 1927 г. К 1 рублю 1924 г. приравнивались 50000 рублей совзнаками 1923 г. или 50 млрд. рублей ранее выпущенных дензнаков, изъятых из обращения. Обмен был завершен 30 июня. Было установлено соотношение между червонцем и казначейскими билетами – 1 червонец равнялся 10 рублям. Таким образом, в СССР была создана устойчивая денежная система.

В период Великой Отечественной войны денежная система характеризовалась относительной устойчивостью. Население снабжалось по карточкам продовольственными и промышленными товарами по твердым государственным ценам. Однако в обращении оказались излишние деньги в результате значительного сокращения розничного товарооборота и дополнительной эмиссии. Кроме того, на оккупированной территории выпускались фальшивые деньги. Это затрудняло денежное обращение.

Реформу предполагалось провести в 1946 г., но этому помешали трудности экономического характера, в частности, неурожай 1946 г. В декабре 1947 были отменены карточки на продовольственные и промышленные товары. На все товары устанавливались единые цены. Денежная реформа была проведена в короткие сроки – с 16 по 22 декабря 1947 г., а в отдельных районах с 16 по 29 декабря. Все наличные деньги обменивались из расчета 10 рублей старыми за 1 рубль новыми, а денежные средства, помещенные во вклады, переоценивались на более льготных условиях – вклады до 3000 рублей оставались без изменения. Червонцы больше не выпускались. Также изменился порядок записи достоинства билетов на языках Союзных республик. Год оставили прежним – 1947. В 1961 г. произошло уменьшение масштаба цен в 10 раз. Все денежные средства, цены и тарифы пересчитывались в соотношении 1 рубль новыми деньгами за 10 рублей старыми. В обращение были выпущены новые денежные билеты от 1 до 100 рублей и монеты нового образца. Старые монеты 1, 2 и 3 копейки были оставлены в обращении по номиналу. Обмен проводился в течение трех месяцев: с 1 января по 1 апреля 1961 г. В 1991 г. снова выпущены новые деньги. 23 января большинство наших граждан встретило в очередях – с утра был озвучен указ Горбачева об обмене 50- и 100-рублевых купюр образца 1961 г. Деньги можно было обменять в течение трех дней и в размере не более 300 рублей – средняя зарплата в конце 1990 г.

Хотя Советский Союз распался в конце 1991 г., денежные знаки с гербом СССР продолжали выпускаться. В 1992 г. выпущены измененные купюры остальных номиналов от 50 до 1000 рублей. Это были последние советские деньги. В том же году появились купюры Банка России 5000 и 10000 рублей. На них уже не было советских символов, а на купюре 10000 рублей помещено изображение нового российского флага-триколора.

Итак, за время своего существования денежная система в России претерпевала множество изменений. Для нее были и хорошие, и плохие времена. Однако в затруднительном положении денежная система оказывалась чаще. На протяжении всей истории русский рубль постоянно преследовали неудачи, даже несмотря на то, что были времена, когда он оставался устойчивой и стабильной валютой.

*Абдулкеримова З. К.
студент 2курса 2 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.*

*доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ИНФЛЯЦИОННАЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Под «инфляцией» понимается дисбаланс спроса и предложения (форма нарушения общего равновесия), проявляющийся в общем росте цен. Но это не означает, что в период инфляции растут все цены. Цены на одни товары могут расти, на другие оставаться стабильными; цены на одни товары могут расти быстрее, чем на другие. В основе этих пропорций лежит разное соотношение между спросом и предложением и различная эластичность.

Можно отметить ряд особенностей современной инфляции.

Во-первых, если раньше инфляция охватывала экономику одной или нескольких стран, то теперь рост цен носит не локальный, а всеобщий, мировой характер.

Во-вторых, инфляция в разных странах развивается разными темпами, неравномерно, скачкообразно. Скорость инфляционного процесса определяется внутренними факторами, действие которых может усиливаться или ослабевать, в зависимости от той или иной фазы цикла, а также степени государственного вмешательства по регулированию экономики.

В-третьих, современная инфляция носит не эпизодический, а непрерывный, хронический характер. В прошлом периоды инфляции в отдельных странах чередовались с периодами относительной стабилизации денежного обращения. В настоящее же время цены растут на всех фазах промышленного цикла, не снижаясь сколько-нибудь значительно даже в периоды экономических кризисов.

В-четвертых, изменился характер инфляции: до середины 80-х годов преобладает уже не «ползучая», а галопирующая инфляция. Особенно широкий размах она получила в странах Латинской Америки. Своего максимума инфляция в этом регионе достигла в 1989 и 1990 гг., когда ее уровень составил 1200% , а в отдельных странах — даже 5000-8000% (Никарагуа, Перу, Аргентина, Бразилия).

Сегодня можно утверждать, что поскольку инфляция порождена диспропорциями общественного воспроизводства в сложных условиях перехода России к рыночной экономике и распада традиционных связей с бывшими союзными республиками, то доминантой в антиинфляционной стратегии и политике должен быть воспроизводственный аспект. Поэтому первоочередной задачей в борьбе с инфляцией является преодоление

экономического спада, эффективная инвестиционная политика, формирование стабильной макроэкономической структуры рынка с целью постепенного выравнивания диспропорций общественного воспроизводства.

Экономический кризис, поразивший Россию в первой половине 90-х годов, по своим масштабам и глубине не имеет аналогов в новой истории. Действительно, за пять лет — с 1990 по 1995 г. — объем ВВП в стране сократился на 51%. Ключевой проблемой преодоления кризиса в экономике на начальном этапе реформ является финансовая стабилизация, снижение темпов инфляции. Эта проблема остается актуальной и сегодня.

2. Антиинфляционная политика

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является необходимым элементом стабилизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции: один заключается в поиске адаптационной политики, т.е. приспособлении к инфляции, другой — в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами.

Адаптационная политика. Эта политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию — прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существует два метода компенсации потерь от снижения покупательной способности денег. Наиболее распространена индексация ставки процента. Как правило, эта операция сводится к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии. Другой метод компенсации инфляции — индексация первоначальной суммы инвестиций, которая периодически корректируется, согласно движению определенного, заранее оговоренного индекса.

Домохозяйства пытаются адаптироваться к инфляции через поиск дополнительных источников доходов. Работники пытаются защитить себя от инфляции через введение в контракт инфляционной корректировки заработной платы. Другими способами адаптации является перестройка семейного бюджета в сторону наиболее неэластичных товаров и услуг, быстрая материализация денег в товарно-материальные ценности и т.п.

Фирмы также изменяют свою экономическую политику в условиях инфляции. Это выражается, например, в том, что они берутся лишь за реализацию краткосрочных проектов, которые сулят более быстрое возвращение инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг, факторинг. Это приводит к росту доли

заемных средств, относительно собственных, и повышению финансового риска предприятий, риска неплатежеспособности (банкротства). В области управления запасами многие фирмы переходят на формирование спекулятивного запаса. Они стараются иметь превышение кредиторской задолженности над дебиторской и лишь незначительное количество денег хранить на счетах в банке.

В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С одной стороны, для стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение. С другой стороны, ввиду того, что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если они не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть чистой прибыли направлять на развитие производства.

Сторонники кейнсианской трактовки инфляции, представители теорий «структурной инфляции» и «экономики предложения» в своей программе предусматривают более активное регулирующее воздействие государства, включая временное замораживание роста цен и заработной платы, налоговое стимулирование предпринимательства, сбережений населения, поддержку жизненно важных отраслей и производств.

Антиинфляционные меры. Другим вариантом государственной политики в условиях инфляции является минимизация государственного вмешательства в игру рыночных сил при использовании антиинфляционных мер.

Ортодоксальная программа чисто монетаристского характера предусматривает широкое поле деятельности для рыночных регуляторов, наряду со свертыванием хозяйственной активности государства. Примером такой программы служит программа МВФ, принятая в России: либерализация условий деятельности фирм на внутреннем и мировом рынках, свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании плавающего курса национальной валюты.

*Абдуллина А.А., к.п.н.
доцент
КФУ
Россия, г. Казань*

ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАВРСТВЕННОГО И ЭСТЕТИЧЕСКОГО В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДУХОВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОБЩЕСТВА И ЛИЧНОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрены процессы взаимодействия нравственного и эстетического аспектов в сфере духовного развития общественного и индивидуального сознания.

Ключевые слова: нравственное, эстетическое, духовная культура.

Важнейшими составляющими содержания духовной культуры общества, основными формами ценностного освоения действительности и регуляции человеческой жизнедеятельности являются нравственный и эстетический аспекты. Изучение характера взаимодействия данных компонентов позволяет выявить обусловленные ими процессы и закономерности, которые проявляют себя как в социальной сфере, так и уровне формирования индивидуального сознания.

Генезис нравственного и эстетического свидетельствует о единой природе их происхождения. Так на заре человечества по данным ряда наук (археологии, этнографии, лингвистики, психологии и др.) архаическое, примитивное сознание первобытного человека представляло собой форму «простого тождества», где наблюдалась нерасчлененность, слитность его составляющих. В условиях жесточайшей борьбы за существование все окружающие явления рассматривались с точки зрения их утилитарной пользы. Учёные считают, что именно понятия «полезного» и «вредного» предшествовали зарождению способности человека к нравственным и эстетическим оценкам.

Филогенез индивидуального сознания совершается в процессе активного взаимодействия человека с окружающей действительностью, охватывающей объективно существующую природу и общество, и определённым образом детерминируется ею. Так гармония, объективно существующая в природе, отраженная в индивидуальном сознании, способствует формированию его эстетического компонента. Нравственный же компонент формируется в результате жизни человека в обществе и его взаимоотношений с людьми. Оба компонента не существуют автономно : диалектический характер их взаимодействия обусловлен закономерностью целостности психического отражения индивидом многообразия проявлений окружающей действительности. Поскольку индивид способен реагировать на окружающие не иначе как существо социальное, постольку имманентный признак природы «красота», воспринятая человеком, синтезируется с его социальным опытом и приобретает выраженную морально-этическую окраску. «Нравственное» выступает как содержательный компонент эстетического.

Вместе с тем критерий прекрасного переносится индивидом в сферу общественной жизни и выступает как мера совершенного во всем многообразии проявлений человеческой жизнедеятельности.

Взаимопроникающий характер взаимодействия нравственного и эстетического приводит к образованию единого механизма нравственно-эстетического освоения индивидом окружающей действительности. Сформированность данного психологического феномена обуславливает процесс социализации личности, определяет такой уровень ее духовного саморазвития, когда она начинает жить и творить «по законам красоты».

Поскольку сознание является высшей понятийной формой отражения человеком окружающей действительности, постольку результатом и свидетельством сформированности единого нравственно-эстетического компонента индивидуального сознания может служить образование единых нравственно - эстетических категории (возвышенное, низменное, героическое, добро, прекрасное и др.). Помимо общих понятий анализ индивидуального сознания позволяет выявить наличие таких единых его элементов, как нравственно-эстетические потребности, чувства, оценки, взгляды, убеждения, идеалы и другие.

Единство нравственной и эстетической сторон сознания индивида обнаруживает себя во всех сферах жизнедеятельности (поведении, труде, общении) и особенно в процессе художественного творчества, которое позволяет наиболее полно реализовать индивидуальность, духовный потенциал личности. Преобразуя мир по законам красоты, человек создает « вторую природу», т.е. социальную культуру. Последняя аккумулирует общественно – исторический опыт и сохраняет непреходящие ценности мировой цивилизации.

Искусство относится к тем компонентам духовной культуры общества, которые способны оказывать наиболее благотворное влияние на развитие личности. Объясняется это его способностью непосредственного воздействия на единую нравственно-эстетическую структуру индивидуального сознания, поскольку само искусство является концентрированным выражением закономерности единства нравственного и эстетического.

Как проявляют себя нравственное и эстетическое в сфере художественного творчества? Одним из выражений видовой специфики искусства является его способность отражать окружающую действительность сквозь призму человеческих переживаний, ценностных ориентаций его создателей. Искусство по праву названо « учебником жизни», поскольку оно способно моделировать бесчисленное множество вариантов решения противоречивых, сложных жизненных ситуаций и примеров нравственного поведения. Нравственное является неотъемлемым условием полноценности искусства, выступает в качестве его содержательного компонента и находит свое выражение в идее произведения, в постановке морально – этических проблем.

Нравственное в искусстве существует идеально и может быть материализовано лишь посредством системы художественных средств, посредством художественного образа, что указывает на его эстетическую природу. Являясь концентрированным выражением эстетического отношения к действительности, художественное творчество всецело направлено на создание эстетической ценности, а именно красоты, которая доставляет людям истинное наслаждение и способствует их духовному обогащению. Ни с чем не сравнимое чувство сопричастности к величайшим

проявлениям человеческого духа, испытываемое человеком в момент приобщения его к высокому искусству, пробуждает в нем творца, способствует формированию потребности в проявлении своей духовной сущности в различных сферах жизнедеятельности. Нравственный смысл и ценность искусства обусловлены силой эстетического переживания, рожденного в процессе его восприятия. Данное «потрясение», названное Аристотелем «катарсисом» (очищением), захватывает человека целиком : возвышая и просветляя чувство, побуждая его к размышлению и самооценке, способствует нравственному самоочищению.

Как видим, единство нравственного и эстетического составляет основную закономерность развития искусства, обеспечивает реализацию его социально–воспитательной функции, а также обуславливает исключительную силу его художественного воздействия, позволяющую поднять произведения на уровень шедевра. Совершенство формы и содержания, их гармония и единство – непреложный закон, нарушение которого ведет, с одной стороны, к превращению искусства в «голую» дидактику, морализаторство, с другой, - лишает его содержательности, обращает эстетическое в его противоположность, эстетство.

Концентрированно и облагораживающе воздействуя на духовный мир индивида, искусство не может стать панацеей от всех нравственных бед. Это связано с тем, что, во-первых, его воспитательное воздействие во многом зависит от субъективного фактора: готовности и способности человека к восприятию подлинного искусства (наличие эмоциональной отзывчивости, душевной чуткости, достаточной художественной подготовки, нравственно-эстетических ценностных ориентаций , нравственных идеалов и убеждений и др.). Во-вторых, велика роль объективного фактора: искусство - лишь один из элементов в системе социализации личности, среди которых можно привести такие могущественные факторы, как социальное положение, особенности национальной культуры, историческая ситуация и другие. Вместе с тем это не умаляет значения искусства как эффективного средства развития духовной культуры общества и отдельно взятой личности.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что процесс социализации личности и духовная жизнь общества находятся в состоянии тесного взаимодействия. В основе их поступательного развития лежат единые механизмы, обусловленные закономерностью диалектического единства нравственного и эстетического.

*Абдуллина Л.И.
студент IV курса, гр.173
Плеханова К.А.
студент IV курса, гр.173
экономический факультет
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ

Управление предприятием невозможно без финансового планирования работы предприятия, а также контроля за выполнением разработанных финансовых планов. Поэтому планирование и контроль результата деятельности предприятия стали невозможными без формирования бюджета как основного инструмента гибкого управления и служащего для обеспечения достоверной информацией. В нём отражаются результаты планирования и контроля в виде определённых финансовых данных. 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.

Бюджет организации является финансовым планом в стоимостном выражении. Бюджет обеспечивает увязку расходов организации с доходами. Бюджет составляется на определённый период времени, как правило, до одного года.

Бюджетирование позволяет руководству организации с очень сильной вероятностью оценить эффективность принимаемых решений, оптимальным образом распределить ресурсы предприятия, намечать пути развития персонала и предприятия, а также избегать кризисных ситуаций.

Бюджет может охватывать различные временные периоды. Поэтому, различают стратегические, тактические и операционные бюджеты. [3, с.7]

Стратегическое бюджетирование, обычно не детализируется и охватывает основные направления развития организации в рамках значительного временного периода.

Тактические и операционные бюджеты составляются на более короткий период, чем стратегический бюджет и служат для детализации стратегического бюджета. При этом формируется информация о достижении поставленных целей наиболее эффективным путём.

Система бюджетирования определяет порядок и схему расчётов всех показателей бюджетных форм принятых в компании. Любая компания, которая делает какие-либо финансово-экономические расчёты, обязательно использует определённую финансовую модель.

Финансовая модель – это методика планирования, учёта, контроля и анализа исполнения бюджетов. [4, с.500]

Финансовая модель включает в себя в себя систему нормативов и ограничений, управленческий учёт, модель каждого бюджета и модель консолидации каждого бюджета, а также иметь формализованное описание.

Финансовая модель бюджетирования используется для составления бюджетов и обеспечения персонала организации информацией для анализа и контроля за исполнением бюджета.

В процессе бюджетирования цели (задачи) системы бюджетирования определяют исходя из целей организации.

В зависимости от характера и масштаба деятельности организации определяют: общие, главные, частные цели.

Можно сформулировать следующие общие цели бюджетирования [1, с. 8]:

- разработка концепции ведения бизнеса (миссии);
- планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период;
- оптимизация затрат и прибыли предприятия;
- координация - согласование деятельности различных подразделений предприятия;
- коммуникация - доведение планов до сведения руководителей разных уровней;
- мотивация руководителей на местах на достижение целей организации;
- контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативом;
- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Исходя из этого, главные цели бюджетирования можно сформулировать следующим образом [2, с. 8]:

1. Планирование и контроль. Бюджет является воплощением долгосрочного плана в текущем периоде. Контроль за результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется путем сопоставления плановых и фактических результатов деятельности и последующим их детальным анализом причин отклонений.

2. Распределение ответственности – делегирование ответственности за понесенные издержки, полученные доходы и прибыль.

3. Оптимизация. Бюджет обеспечивает наилучшее использование ограниченных ресурсов.

4. Мотивация персонала. Бюджет предоставляет сотрудникам информацию о намеченных целях в количественном выражении и обеспечивает возможность оценить эффективность их работы.

Частными целями бюджетирования можно считать [3, с.31]:

- максимизация выручки (дохода);
- минимизация затрат;

- удержание и расширение рынка сбыта;
- достижение и поддержание определённых темпов роста экономических показателей организации;
- технологическое лидерство в отрасли;
- создание определённого имиджа организации;
- максимизация рыночной стоимости организации и др.

Бюджетирование может рассматриваться как одна из целей организации, но в, то, же время система бюджетирования должна реализовывать несколько поставленных целей в зависимости от временных границ их функционирования, сферы применения и степени детализации.

Система бюджетирования нацелена на анализ различных вариантов финансовых последствий реализации намеченных планов, также предусматривается анализ различных вариантов изменения финансового состояния предприятия и оценки финансовой устойчивости, в условиях постоянно меняющейся рыночной среды.

Бюджетирование выполняет следующие основные функции:

1. Функция планирования. Исходя из стратегических целей предприятия, система бюджетирования решает задачи распределения финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. Формируется количественная определенность выбранным перспективам развития предприятия, все затраты и результаты приобретают денежное выражение.

2. Функция учёта. Формирует основу управленческого учёта. Позволяет получать точную информацию: по подразделениям, видам продукции и т.п. Также позволяет сравнивать намеченные цели с действительными результатами работы предприятия.

3. Функция контроля. Бюджет представляет собой набор показателей (критериев) которые должны использоваться при контроле деятельности предприятия. Также, бюджетное планирование позволяет выявить отклонения от плановых показателей и скорректировать действия.

Бюджеты должны постоянно пересматриваться и корректироваться по мере необходимости для установления объективности затрат по достижению поставленных целей.

Система бюджетирования в управленческом учёте позволяет отражать: движение денежных средств, финансовых ресурсов, активов предприятия.

Таким образом, управленческий учет используется для выявления, измерения, накопления, анализа, переработки и передачи информации о хозяйственной деятельности, используемой в управлении организацией и служит для планирования оценки и контроля затрат и результатов внутри организации. Управленческий учет предназначен для того, чтобы содействовать руководству организации принимать оптимальные решения, на стадии разработки изделия, обоснования цены, маркетинга, ассортимента продукции и тому подобного.

В финансовом планировании проявляется роль финансов как функции распределения и контроля. Одновременно финансовое планирование является частью общей системы планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовое планирование является одним из элементов бизнес планирования.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. –К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. 672 с.
2. Виталкова А.П., Миллер, Д.П./Бюджетирование и контроль затрат в организации. -М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. 104 с.
3. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. –М.: Финансы и статистика, 2005. 272 с.
4. Карпов А.Е. Финансовая модель бюджетирования. –М.: «Результат и качество», 2007. 528 с.

Абдуллина Г.Х.

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Бюджетные учреждения — одна из самых многочисленных групп организаций, функционирующих в нашем государстве. Это учреждения, организации, содержание которых обеспечивается за счет средств федерального, региональных и местных бюджетов.

Бюджетное учреждение — по российскому законодательству это государственное (муниципальное) учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы.

Из данного определения следует, что статус бюджетного учреждения имеет только организация, обладающая одновременно следующими признаками: в качестве учредителей организации должны выступить органы государственной власти РФ, субъектов РФ, а также органы местного самоуправления. Акционерные общества, кооперативы и другие аналогичные хозяйствующие субъекты не могут создать бюджетную организацию; в качестве цели создания бюджетной организации в учредительных документах могут быть определены исключительно функции

некоммерческого характера. В то же время, указанное ограничение нельзя понимать так, что бюджетной организации запрещено оказывать платные услуги и самостоятельно получать доходы.

Основная масса бюджетных организаций осуществляет те или иные виды платной деятельности и получает, таким образом средства, необходимые для своего развития.

Однако получение прибыли не является и не может являться целью бюджетной организации. А все самостоятельно заработанные ею средства должны направляться исключительно на расширение и развитие системы услуг, для предоставления которых она создана. Бюджетное учреждение должно финансироваться из федерального бюджета, бюджета субъекта РФ, муниципального бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда. Основой финансового планирования бюджетного учреждения является смета доходов и расходов.

Исключительно тесная связь с бюджетом, из которого и финансируется основная часть расходов бюджетных учреждений. Любое изменение в бюджете в первую очередь отражается на финансах бюджетных учреждений. Недополучение средств бюджетом приводит и к недофинансированию расходов бюджетных организаций. Перевыполнение предусмотренных законом о бюджете соответствующего уровня поступлений приводит и к дополнительному финансированию бюджетных организаций.

Бюджетные организации могут предоставлять и предоставляют определенные платные услуги, формируя часть своих финансовых ресурсов за счет самостоятельно заработанных доходов, что позволяет отнести их к хозяйствующим субъектам.

К основным принципам организации финансов бюджетных учреждений относятся следующие:

- Целевое использование выделенных и самостоятельно заработанных средств;
- Жесткое разграничение бюджетного финансирования и самостоятельно заработанных средств;
- Бюджетный иммунитет;
- Контроль со стороны государственных органов и органов местного самоуправления за целевым и рациональным расходованием средств.

Бюджетные учреждения имеют значительно меньше самостоятельности, чем прочие хозяйствующие субъекты. В соответствии со ст. 236 БК РФ размещение бюджетных средств на банковских депозитах, получение дополнительных доходов в процессе исполнения бюджета за счет размещения бюджетных средств на банковских депозитах и передача полученных доходов в доверительное управление не допускаются.

В настоящее время федеральным законодательством предусматривается полное освобождение от налогообложения бюджетных организаций только по налогу на имущество организаций.

Целевое и рациональное использование средств бюджета находится под особым контролем государства. Для этого только на уровне Федерации созданы следующие специализированные контрольные органы: Счетная палата РФ, федеральное казначейство, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Состояние финансов бюджетных учреждений на уровне Федерации контролирует еще одна структура — Федеральная служба финансово-бюджетного надзора.

Использованные источники:

1. Сираева Р.Р., Абдрахманова И.И. Бюджетная система Российской Федерации на современном этапе // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 175-177.
2. Сираева Р.Р., Бакирова Е.М. Бюджетный процесс как форма управления бюджетной системы // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 155-156.
3. Сираева Р.Р., Ганиева А.М. Социально-экономическое значение федерального бюджета // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 174-175.
4. Сираева Р.Р., Гарифуллина Г.Ф. Контроль за исполнением бюджета как составная часть бюджетного процесса // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 157-158.
5. Сираева Р.Р., Даутова Э.Д., Развитие системы бюджетных платежей // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 158-160.
6. Сираева Р.Р., Фаезова Р.Р. Проблемы глобализации мировой экономической системы // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса, 2012. - С. 162-164.

*Абдуразакова А.
студент 2 курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Еврооблигации - ценные бумаги, выпущенные в валюте, являющейся иностранной для эмитента (как правило), размещаемые с помощью международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, для которых данная валюта также, как правило, является иностранной.

Приставка "евро" в настоящее время - дань традиции, поскольку первые еврооблигации появились в Европе, торговля ими осуществляется в основном там же.

Разновидностью еврооблигаций являются облигации "драгон" - dragon bonds - евродолларовые облигации, размещенные на азиатском (в первую очередь, японском) рынке и имеющие листинг на какой-либо азиатской бирже, обычно в Сингапуре или Гонконге.

Облигации внешних облигационных займов (еврооблигации) Российской Федерации являются государственными ценными бумагами Российской Федерации. Они выпущены от имени Российской Федерации, а эмитентом выступает Министерство финансов Российской Федерации - федеральный орган исполнительной власти, являющийся юридическим лицом, к функциям которого решением Правительства Российской Федерации отнесено составление и исполнение федерального бюджета.

На сегодняшний день рынок российских еврооблигаций представлен ценными бумагами, выпущенными федеральным правительством, регионами, а также частными компаниями (см. Приложение 2). Объем российских государственных еврооблигаций, находящихся на данный момент в обращении, достигает 35,3 млрд. долл., региональных и муниципальных бумаг - 1,2 млрд. долл., корпоративных бумаг - 2,8 млрд. долл. По состоянию на конец апреля 2002 года эмитентами евробондов выступили 14 компаний и 5 субъектов Федерации.

В настоящее время на внешнем рынке обращается 11 выпусков российских государственных еврооблигаций, общим объемом по номиналу 36,2 млрд. долларов США. Весь рынок этих облигаций в силу сложившейся практики и традиций на международном рынке является внебиржевым. Среди активных операторов рынка еврооблигаций выделяется не более 20-30 российских банков. В среднем объем одной сделки с еврооблигациями российского уполномоченного банка составляет от одного до двух

миллионов долларов США. Поскольку еврооблигации России выпущены в документарной форме в виде глобальных сертификатов, учет этих ценных бумаг ведется централизованно. Центрами учета и расчетов по этим бумагам являются международные депозитарно-клиринговые системы Euroclear и Clearstream Banking. Российский участник рынка еврооблигаций имеет возможность работать на нем при наличии у него прямого счета в указанных международных депозитарно-клиринговых системах или счета депо в одном из российских депозитариев, имеющем прямой счет в Euroclear или Clearstream Banking. Для каждого владельца еврооблигаций Российской Федерации они существуют только в виде записей по счетам депо.

Основной объем торговли российскими еврооблигациями в настоящее время сосредоточен за рубежом, прежде всего в Лондоне, а также во Франкфурте и Люксембурге. Большинство российских евробондов учитывается в Euroclear Group, куда входит Euroclear Bank и Euroclear France (бывший Sicovam S.A.), и в Clearstream International, образовавшейся в результате слияния Cedel International и Deutsche Boerse Clearing.

Рынок российских еврооблигаций, функционирующий на западных площадках в основном крупнооптовый - размер торгового лота составляет 1 тысячу бумаг (порядка 1 млн. долл.). Главными операторами рынка выступают ведущие европейские и американские банки, а держателями - фонды (как пенсионные, так и денежного управления), а также страховые компании.

В 2002 г. Правительство Российской Федерации планирует разместить еврооблигации объемом до 1 млрд. долларов США. В Правительстве не скрывают, что размещение первого посткризисного выпуска будет носить пробный характер. Его результаты позволят оценить, способна ли Россия аккумулировать заемные средства на международном рынке на приемлемых условиях (планируется занять по ставке 9,5%) при наличии "проблемы 2003 года". Расширение госзаимствования за счет внешних источников финансирования - вполне логичное развитие политики Минфина России, направленной на сужение внутреннего рынка государственного долга.

Одними из наиболее недавно появившихся инструментов на рынке государственных ценных бумаг являются еврооблигации. В последнее время объемы сделок на рынке еврооблигаций невероятно быстро увеличиваются. Неудивительно поэтому, что и российские федеральные и муниципальные власти, а также предприятия стали сильно интересоваться рынком еврооблигаций, как одним из возможных факторов привлечения капитала. Расскажем об этом рынке поподробнее.

Еврооблигации выпускаются крупными, в основном, транснациональными корпорациями, международными организациями (например, Мировым банком) и государственными органами для продажи инвесторам во всем мире.

От половины до двух третих всех еврооблигационных займов приходится на корпорации, оставшаяся часть - примерно поровну на правительства, правительственные органы и международные организации. Обычно эмитенты, выходящие на рынок еврооблигаций, имеют высокий рейтинг. Корпорации с высшим рейтингом (Triple A) имеют возможность выйти на рынок евродолларовых облигаций, установив процентную ставку на уровне, превышающем ставки по облигациям правительства США лишь на 25-55 базисных пунктов. В тоже время, известные случаи размещения займов эмитентами из Южной Америки (Бразилии) на 600 базисных пунктов выше процентной ставки по федеральным облигациям США, т.е. высокий кредитный рейтинг не является абсолютно обязательным условием размещения займа.

Начало эры еврооблигаций восходит к шестидесятым годам. Первый выпуск еврооблигаций был осуществлен в 1963 году компанией "Аутостраде" (итальянской дорожной компанией) в Лондоне на сумму в 15 миллионов долларов США. Ведущим менеджером выпуска тогда была компания SG Warburg. Подъем выпуска еврооблигаций пришелся на начало восьмидесятых годов, когда наметился переход от синдицированных займов к выпуску данного вида ценных бумаг.

Деньги еврозайма - едва ли не самые дешевые. Это обусловлено и большим объемом предложения денег на мировом рынке, и тем, что банки, покупающие еврооблигации, резервируют под них существенно меньше, чем под кредиты, а значит, и покупают их выгоднее. Ставка процентов по облигациям определяется кредитным рейтингом эмитента и не может быть выше, нежели у правительства его страны. При этом не следует забывать и про ценовой фактор.

Выпуск облигаций не требует обеспечения. Выпуск облигаций, в отличие от акций, не приводит к размыванию акционерного капитала. Это неприятно вообще, а в наших условиях - особенно. Помимо вышеизложенного следует добавить, что для выходящих на евторынок корпоративных эмитентов, данный вид заимствования ещё и способ диверсификации источников финансирования. При этом рынок еврооблигаций гораздо меньше зарегулирован, нежели национальные рынки. Юридических формальностей и принимаемых на себя обязательств значительно меньше, чем в случае использования сопоставимых заимствований.

Еврооблигации Российской Федерации являются одними из наиболее сложных элементов рынка российских долговых бумаг, при всём этом еврооблигации появились сравнительно недавно (по отношению к другим видам ценных бумаг). Этот инструмент дает инвестору возможность работать на крупном высоколиквидном рынке, обладающем низкими инфраструктурным риском и риском контрагента.

Ситуация в России на настоящий момент является благоприятной для открытия российского рынка капиталов ценным бумагам иностранных эмитентов и, в том числе, номинированным в иностранной валюте, а также организации торговли российскими еврооблигациями. Российский рынок капитала прошел стадию своего становления и сегодня достиг уровня значительного развития.

*Абдураимова Э.Д., к.э.н.
преподаватель*

*РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»
Россия, Крым, г. Симферополь*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В статье рассмотрены перспективные направления повышения эффективности землепользования в аграрном секторе, среди которых выделены методика расчета показателя окупаемости капиталовложений на 1 га сельскохозяйственных угодий, инновационное развитие землепользования, государственное регулирование процессов землепользования.

Ключевые слова: эффективное использование сельскохозяйственных земель, окупаемость капиталовложений, органическое земледелие, инновационные технологии, государственный контроль землепользования.

Эффективное использование сельскохозяйственных земель имеет исключительно важное значение для развития аграрного сектора Крыма. Именно к эффективному землепользованию должно было привести реформирование земельных отношений. Однако в регионе до сих пор не решена проблема рационального и экологобезопасного использования земель сельскохозяйственного назначения. В течение последних лет сокращается количество внесения минеральных и органических удобрений, что негативно влияет на качество грунта, приводит к истощению сельскохозяйственных земель. Нерациональное использование земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения не способствует повышению эффективности аграрного землепользования.

Целью исследования является определение перспективных направлений эффективности использования сельскохозяйственных земель.

Существующая разница в качестве земель выдвигает необходимость в объективной оценке экономической эффективности землепользования. В связи с этим актуальным представляется исследование взаимосвязи прироста валовой продукции и дополнительных капитальных вложений в сельскохозяйственные угодья. С этой целью при расчетах эффективности вводятся данные по объему инвестиционных ресурсов в единицу земельной площади. В данной методике расчета эффективности земель

сельскохозяйственного назначения учитывается взаимосвязь землеотдачи и качественных характеристик земельных ресурсов. Установлено, что перспективные значения показателя окупаемости капиталовложений на 1 га сельскохозяйственных угодий, предложенного автором в работе [1], рассчитаны с учетом тенденций прошлых лет и в 2020г. могут составить около 10,5 руб. на 1 рубль инвестиций.

Сегодня эффективное развитие аграрной отрасли возможно только при условии внедрения в агропромышленное производство современных научных достижений и инноваций. Ключевую роль в эффективном развитии сельскохозяйственных предприятий, по нашему мнению, играет рациональная система обработки почвы. В последнее время усиливается тенденция органического земледелия, которая позволяет не только получать экологически чистую продукцию, но обеспечивает возможность восстановления плодородия почв. В этой связи незаменимым для аграрных товаропроизводителей является использование биогумуса. Широкое использование биогумуса в сельском хозяйстве позволяет существенно сократить сроки накопления гумуса в почве, быстро возродить ее потенциальное плодородие, сделать почву более устойчивой к ветровой и водной эрозиям. Учитывая тенденции ежегодного сокращения угодий и прогнозные площади сельскохозяйственных площадей Крыма, ориентация на систему органического земледелия и использование биогумуса – это путь к повышению урожайности сельскохозяйственной продукции при снижении затрат на химические удобрения и пестициды, к получению экологически чистой сельхозпродукции и восстановлению плодородия почв. Органическое земледелие является одним из перспективных направлений повышения эффективности использования сельскохозяйственных земель.

Повышению эффективности землепользования способствует также внедрение инновационных технологий обработки почв и культуры земледелия. Нашли широкое применение в производстве инновационные приемы минимизации обработки почвы и агроэкологическая система удобрений. В частности, применяя ресурсосберегающие технологии обработки почвы no-till и mini-till можно добиться повышения урожайности, сэкономить на ГСМ. Однако посев с наименьшим повреждением почвы требует обновления техники, дополнительного обучения персонала, продуманного севооборота и интегрированного подхода в борьбе с вредителями и болезнями. Специалистами отмечено, что технология no-till позволяет почвам самовосстанавливаться. Правда, первые значимые результаты можно получить не менее чем через 5-7 лет ее использования. Технология минимальной обработки почвы частично внедряется на пахотных площадях Крыма [2]. Её применение связано с техническим переоснащением сельскохозяйственных предприятий, что невозможно без дополнительных инвестиций.

На современном этапе развития аграрных реформ крайне необходимо вмешательство государства в процесс упорядочения землепользования в аграрном секторе. Роль государства в упорядочении процессов землепользования, по нашему мнению, должна заключаться, прежде всего, в перераспределении земель согласно экономической целесообразности. Выделенные в натуре земельные наделы не всегда вовлечены в сельскохозяйственную деятельность по разным причинам. В Крыму около трети пайщиков являются пенсионерами, которые не имеют ни возможностей, ни образования обрабатывать землю. По данным Республиканского Комитета по земельным ресурсам 150 тыс. га сельскохозяйственных земель не обрабатываются, не сдаются в аренду, т.е. по сути, являются брошенными землями. Выходит, что земля, способная приносить реальный доход, простаивает и не включена в процесс производства. Задача государства состоит в выявлении путем инвентаризации таких земель и их дальнейшем перераспределении. В целях стимулирования развития среднего класса агропроизводителей брошенные земли целесообразно предоставлять на льготных условиях в аренду фермерским хозяйствам. Кроме того, неиспользуемые земли могут быть отнесены к землям запаса.

Одно из приоритетных направлений контроля государства – это целевое использование земель, т.е. сопоставление качества земель по агрогруппам с их фактическим применением. Помимо целевого использования необходимо контролировать процесс изменения целевого назначения сельскохозяйственных земель. Самый распространенный способ выведения пашни из оборота состоит в смене целевого назначения этой категории сельхозземель, например, на личное крестьянское хозяйство и её последующей продаже. Подобные махинации выдвигают необходимость запрета на изменение целевого назначения земельных ресурсов на определенных условиях.

Другим направлением контроля является качество грунтов. Чрезвычайно высокая распаханность сельскохозяйственных угодий приводит к деградации пашни, которая выражается потерей гумуса, переуплотнением почв, эрозией. Особенно актуальным, по нашему мнению, является контроль качества грунтов арендованных сельскохозяйственных угодий. Современная форма землепользования – краткосрочная аренда – не обеспечивает условий для рационального использования земель и соблюдения севооборотов, поскольку арендаторы не осуществляют дополнительных капиталовложений на улучшение качества земель. В этих условиях крайне необходимым является контроль за качественным составом почв при заключении, продлении и окончании договора аренды с определением штрафных санкций к арендаторам в случае ухудшения качества сельскохозяйственных земель.

Основными резервами эффективного землепользования, по нашему мнению, являются выявление брошенных по разным причинам сельскохозяйственных земель и введение их в производство агропродукции; активный контроль государства за уровнем плодородия земель, их целевым использованием; изъятие нарушенных земель у производителей с целью рекультивации и консервации; стимулирование к улучшению экономического плодородия грунтов. Реализация предложенных инициатив позволит значительно упорядочить сферу земельных отношений, поддерживать плодородие грунтов, повысить эффективность землепользования и объёмы производства экологобезопасной продукции.

Использованные источники:

1. Абдураимова Э.Д. Совершенствование методики оценки эффективности использования сельскохозяйственных земель / Э.Д. Абдураимова // Бізнес Інформ. – № 12. – Харків: ІНЖЕК, 2013. – С. 179–183.
2. Пащенко В. Научная база развития аграрного производства АР Крым./ В. Пащенко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agrocart.com/2527/nauchnaya-baza-razvitiya-agrarnogo-proizvodstva-ar-krym>

*Абдурахманова С.И.
студент 2курса 1 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений связано с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. Международное кредитование играет в экономической жизни страны и положительную и отрицательную роль. Положительное влияние состоит в гарантии непрерывности процесса воспроизводства и его технического развития. В тоже время углубляются различия в уровне развития наиболее прибыльных отраслей, получающих иностранные инвестиции с отраслями, не имеющими инвестиций.

В условиях активного вхождения России в мировое хозяйство, внешние заимствования усилили свое значение как источники мобилизации финансовых ресурсов. Заимствования в форме размещения за рубежом, долговых обязательств проводятся как самим государством, так и частн

ым сектором. Особенно активно Россия размещала свои долговые обязательства за рубежом в виде еврооблигационных займов в 90-е годы, когда испытывала серьезные проблемы валютно-финансового характера. Размещение проводилось в таких валютах как доллар США, немецкая марка, итальянская лира. Большая часть данных размещений погашена, а по двум облигационным займам, сроком размещения на 30 лет (от июля 1998 года), и на 20 лет (от июля 1998 года) еще находятся в обращении.

В течение длительного времени после преодоления валютно-финансового кризиса 1998 года Россия не прибегала к внешним заимствованиям. В апреле 2010 года она разместила суверенные евробонды на 5 лет в объеме двух миллиардов долларов под 3,74 % годовых и 3,5 млрд. долларов на 10 лет под 5,08 %. Данные размещения в практике России имеют самые низкие ставки.

Преимущество получаемых синдицированных кредитов российскими компаниями заключается в том, что данные кредиты дешевле внутренних заимствований и они более доступны. Как правило, рынок данных кредитов создает условия взаимовыгодного сотрудничества и расширения.

Российский бизнес помимо привлечения синдицированных кредитов, активно привлекает ресурсы в виде первичного размещения акций на зарубежных фондовых площадках, депозитарных расписок и еврооблигационных займов. И хотя первичное размещение не является самым выгодным инструментом привлечения средств, его популярность в РФ объясняется во многом политическими причинами: выходя на глобальный рынок, компании защищают себя от поглощения со стороны государства.

По объему первичных размещений за рубежом российские компании занимают третье место после США и КНР. Наиболее популярными российскими площадками стали Нью-Йорк и Лондон.

В качестве зарубежных организаторов синдицированного кредитования российские заемщики используют чаще всего такие банки и инвестиционные компании, как *Societe Generale*, *BNP Paribas*, *Citi*, *Barclays Capital*, *UBS* и др. Объединение банков оформляется специальным соглашением на определенный срок и банк-менеджер получает дополнительное вознаграждение кроме процентов и комиссий. Для страхования рисков этих кредитов используют ликвидные активы российских заемщиков. Плата за использование кредита устанавливается на основе ставки трехмесячного LIBOR.

Федеральная служба по финансовым рынкам установила предельные доли акций и расписок, по отношению к их общему объему, которые могут обращаться за рубежом. С 2010 года максимальная доля была снижена с 30 % до 25 %.

Дополнительным источником внешних ресурсов для российского бизнеса является размещение еврооблигационных займов на зарубежных фондовых рынках. Размещение проводится среди инвесторов нескольких стран.

Следует отметить, что западные рейтинговые агентства, прежде всего *Moody's*, *S&P*, *Fitch*, как правило, осторожно оценивают привлекательность России с точки зрения предоставления ей кредитов, инвестиций в экономику и качество российских долговых обязательств и отмечают наличие угрозы неплатежа ввиду нестабильности внутриэкономической ситуации, которая характеризуется недостаточно активными темпами реформирования финансового и банковского секторов экономики, судебной системы, недостаточной защищенностью частных собственников, сохраняющимся высоким уровнем коррупции.

В период формирования рыночной экономики Россия вступила в международные валютно-финансовые институты. Это предоставило новые возможности получения инвестиций от других государств и для развития экономики страны, а также, позволило провести реоформление Российской внешней задолженности, большая часть которой представляла долги СССР. Членство в международных валютно-финансовых и кредитных организациях позволило России использовать опыт мировых сообществ в регулировании валютно-кредитной и финансовой сферах.

Вступление в Международный Валютный Фонд (МВФ) в апреле 1992 года позволило восемь раз обращаться с просьбой о предоставлении и кредитов, общий объем которых превысил 20 млрд. долларов США. Техническое содействие фонда позволило создать систему казначейства и сбора налогов в стране.

Соблюдение обязательств вытекающих из положений Устава МВФ дало возможность Российской Федерации использовать кредитные ресурсы фонда в виде резервных кредитов (7,8 млрд. долл.), дополнительного резервного финансирования (5,3 млрд. долл.), компенсационного финансирования (2,9 млрд. долл.) получать консалтинговую помощь. С 2000 года под влиянием США МВФ отказался возобновить кредитование в России.

В январе 2005 года Россия выплатила МВФ долг непогашенной за долженности фондов. В последние годы взаимодействие России с Фондом сосредоточено на проблеме выхода из мирового финансового кризиса и на реформировании Бреттон-Вудской валютной системы. Существенным вкладом в работе МВФ можно считать списание Россией долгов беднейших стран.

Присоединение России в июне 1992 года к Международному банку реконструкции и развития (МБРР) предоставило возможность для при

влечения иностранного капитала, суммарный объем которого к 2007 году составил 11 млрд. долларов США. МРР является основным партнером России в группе Всемирного банка, кредиты которого более тесно связаны с реальным сектором экономики и социальной сферой РФ, чем кредиты МВФ. Ставка по займам МБРР для России устанавливается в пределах 0,75—

0,5 %, срок займа обычно составляет 17 лет с предоставлением льготного периода в 5 лет.

В марте 2011 года было подписано соглашение о предоставлении кредита МБРР в размере 25 млн. долларов США на срок 14 лет, включая пятилетний льготный период.

В настоящее время сотрудничество с Банком развивается в основном по линии оказания консультационных услуг и в переходе российской финансовой отчетности на международные стандарты.

Сумма инвестиций, предоставленных по проектам Международной финансовой корпорации (МФК) в России составило на 2008 год 2,7 млрд. долларов США. Сохраняется тенденция плодотворного развития сотрудничества Российских банков с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). В 2007 году реальные вложения ЕБРР в экономику России достигли 7 млрд. евро.

Международная финансовая корпорация (МФК) сотрудничает с Россией по двум основным направлениям: инвестиции в конкретные проекты частного сектора экономики страны, техническая помощь по вопросам приватизации фондовым ранкам, банковскому делу. Как правило, данная организация обеспечивает свое участие в проекте 25 % его стоимости и оказывает помощь в нахождении других инвесторов. Техническую помощь МФК оказала в подготовке и реализации программы приватизации в Волгоградской, Новосибирской, Нижегородской областях и республике Саха (Якутия).

В последние годы в России реализуется проект формирования в Москве Международного финансового центра (МФЦ). Важным шагом на пути формирования МФЦ должно стать создание мегарегулятора финансового рынка (МФР), первые шаги по созданию которого были предприняты Минфином России в январе 2011 года.

*Абдурахманова С.И.
студент 2курса 1 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СО ВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений связано с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. Международное кредитование играет в экономической жизни страны и положительную и отрицательную роль. Положительное влияние состоит в гарантии непрерывности процесса воспроизводства и его технического развития. В тоже время углубляются различия в уровне развития наиболее прибыльных отраслей, получающих иностранные инвестиции с отраслями, не имеющими инвестиций.

В условиях активного вхождения России в мировое хозяйство, внешние заимствования усилили свое значение как источники мобилизации финансовых ресурсов. Заимствования в форме размещения за рубежом, долговых обязательств проводятся как самим государством, так и частным сектором. Особенно активно Россия размещала свои долговые обязательства за рубежом в виде еврооблигационных займов в 90-е годы, когда испытывала серьезные проблемы валютно-финансового характера. Размещение проводилось в таких валютах как доллар США, немецкая марка, итальянская лира. Большая часть данных размещений погашена, а по двум облигационным займам, сроком размещения на 30 лет (от июля 1998 года), и на 20 лет (от июля 1998 года) еще находятся в обращении.

В течение длительного времени после преодоления валютно-финансового кризиса 1998 года Россия не прибегала к внешним заимствованиям. В апреле 2010 года она разместила суверенные евробонды на 5 лет в объеме двух миллиардов долларов под 3,74 % годовых и 3,5 млрд. долларов на 10 лет под 5,08 %. Данные размещения в практике России имеют самые низкие ставки [2].

Преимущество получаемых синдицированных кредитов российским и компаниями заключается в том, что данные кредиты дешевле внутренних заимствований и они более доступны. Как правило, рынок данных кредитов создает условия взаимовыгодного сотрудничества и расширения.

Российский бизнес помимо привлечения синдицированных кредитов, активно привлекает ресурсы в виде первичного размещения акций на зарубежных фондовых площадках, депозитарных расписок и еврооблигационных займов. И хотя первичное размещение не является самым выгодным инструментом привлечения средств, его популярность в РФ объясняется во многом политическими причинами: выходя на глобальный рынок, компании защищают себя от поглощения со стороны государства.

По объему первичных размещений за рубежом российские компании занимают третье место после США и КНР. Наиболее популярными российскими площадками стали Нью-Йорк и Лондон.

В качестве зарубежных организаторов синдицированного кредитования российские заемщики используют чаще всего такие банки и инвестиционные компании, как *Societe Generale*, *BNP Paribas*, *Citi*, *Barclays Capital*, *UBS* и др. Объединение банков оформляется специальным соглашением на определенный срок и банк-менеджер получает дополнительное вознаграждение кроме процентов и комиссий. Для страхования рисков этих кредитов используют ликвидные активы российских заемщиков. Плата за использование кредита устанавливается на основе ставки трехмесячного LIBOR.

Федеральная служба по финансовым рынкам установила предельные доли акций и расписок, по отношению к их общему объему, которые могут обращаться за рубежом. С 2010 года максимальная доля была снижена с 30 % до 25 %.

Дополнительным источником внешних ресурсов для российского бизнеса является размещение еврооблигационных займов на зарубежных фондовых рынках. Размещение проводится среди инвесторов нескольких стран.

Следует отметить, что западные рейтинговые агентства, прежде всего *Moody's*, *S&P*, *Fitch*, как правило, осторожно оценивают привлекательность России с точки зрения предоставления ей кредитов, инвестиций в экономику и качество российских долговых обязательств и отмечают наличие угрозы неплатежа ввиду нестабильности внутриэкономической ситуации, которая характеризуется недостаточно активными темпами реформирования финансового и банковского секторов экономики, судебной системы, недостаточной защищенностью частных собственников, сохраняющимся высоким уровнем коррупции.

В период формирования рыночной экономики Россия вступила в международные валютно-финансовые институты. Это предоставило новые возможности получения инвестиций от других государств и для развития экономики страны, а также, позволило провести реоформление Российской внешней задолженности, большая часть которой представляла долги СССР. Членство в международных валютно-

финансовых и кредитных организациях позволило России использовать опыт мировых сообществ в регулировании валютно-кредитной и финансовой сферах.

Вступление в Международный Валютный Фонд (МВФ) в апреле 1992 года позволило восемь раз обращаться с просьбой о предоставлении кредитов, общий объем которых превысил 20 млрд. долларов США. Техническое содействие фонда позволило создать систему казначейства и сбора налогов в стране.

Соблюдение обязательств вытекающих из положений Устава МВФ дало возможность Российской Федерации использовать кредитные ресурсы фонда в виде резервных кредитов (7,8 млрд. долл.), дополнительного резервного финансирования (5,3 млрд. долл.), компенсационного финансирования (2,9 млрд. долл.) получать консалтинговую помощь. С 2000 года под влиянием США МВФ отказался возобновить кредитование в России.

В январе 2005 года Россия выплатила МВФ долг непогашенной за долженности фондов. В последние годы взаимодействие России с Фондом сосредоточено на проблеме выхода из мирового финансового кризиса и на реформировании Бреттон-Вудской валютной системы. Существенным вкладом в работе МВФ можно считать списание Россией долгов беднейших стран.

Присоединение России в июне 1992 года к Международному банку реконструкции и развития (МБРР) предоставило возможность для привлечения иностранного капитала, суммарный объем которого к 2007 году составил 11 млрд. долларов США. МБРР является основным партнером России в группе Всемирного банка, кредиты которого более тесно связаны с реальным сектором экономики и социальной сферой РФ, чем кредиты МВФ. Ставка по займам МБРР для России устанавливается в пределах 0,75—0,5 %, срок займа обычно составляет 17 лет с предоставлением льготного периода в 5 лет.

В марте 2011 года было подписано соглашение о предоставлении кредита МБРР в размере 25 млн. долларов США на срок 14 лет, включая пятилетний льготный период.

В настоящее время сотрудничество с Банком развивается в основном по линии оказания консультационных услуг и в переходе российской финансовой отчетности на международные стандарты.

Сумма инвестиций, предоставленных по проектам Международной финансовой корпорации (МФК) в России составило на 2008 год 2,7 млрд. долларов США. Сохраняется тенденция плодотворного развития сотрудничества Российских банков с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). В 2007 году реальные вложения ЕБРР в экономику России достигли 7 млрд. евро.

Международная финансовая корпорация (МФК) сотрудничает с Россией по двум основным направлениям: инвестиции в конкретные проекты частного сектора экономики страны, техническая помощь по вопросам приватизации фондовым ранкам, банковскому делу. Как правило, данная организация обеспечивает свое участие в проекте 25 % его стоимости и оказывает помощь в нахождении других инвесторов. Техническую помощь МФК оказала в подготовке и реализации программы приватизации в Волгоградской, Новосибирской, Нижегородской областях и республике Саха (Якутия).

В последние годы в России реализуется проект формирования в Москве Международного финансового центра (МФЦ) [1]. Важным шагом на пути формирования МФЦ должно стать создание мегарегулятора финансового рынка (МФР), первые шаги по созданию которого были предприняты Минфином России в январе 2011 года.

*Абдурахманова А. К.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Российский рынок ценных бумаг возник и стал развиваться преимущественно в порядке стихийной инициативы. История биржевого дела в России включает его подъем в период НЭПа, ликвидацию в 30-е годы, многочисленные дискуссии вокруг проблем фондового рынка имели место в 60-х годах, которые не привели к возрождению рынка ценных бумаг в период СССР, положение меняется в эпоху перестройки.

Однако и сейчас еще в стране не сложилось единого фондового пространства, нет единой инфраструктуры.

Тем не менее, динамическое развитие последних лет изменило ситуацию. Естественно, что накопленный за многие годы опыт организации фондового дела используется при создании различных институтов Российского рынка ценных бумаг

Рассматривая в историческом аспекте рынок ценных бумаг в нашей стране, следует отметить, что он существовал в дореволюционный период (до 1917г.), затем в период НЭПа в конце 20-х гг., а также и в последующий период, но в довольно суженном и урезанном виде. Все эти этапы

существенно различаются определенной спецификой, дифференциацией и глубиной рассматриваемой категории.

Развитие капитализма в России в конце 19 века было ускорено отменой крепостного права в 1861г., которая подтолкнула к созданию качественно новых товарно-денежных отношений, а также к расширению внутреннего рынка на базе капиталистических отношений. Однако и до этого периода, можно сказать, существовал рынок ценных бумаг - в виде капитализма, особенно создание акционерных обществ на его поздней стадии развития в России, привело к широкому выпуску акций, т.е. к расширению рынка ценных бумаг за счет движения как акций, так и государственных облигаций. Все это заставило создать соответствующие организационные механизмы функционирования рынка ценных бумаг.

При этом был широко заимствован зарубежный опыт, т.к. в экономике дореволюционной России иностранный капитал занимал довольно заметное место.

Покупка и продажа ценных бумаг осуществлялась в основном через фондовые биржи и Центральный (государственный) банк России. Оборот акций в основном происходил через три фондовые биржи - Санкт-Петербурга, Москвы и Гесингфорса. Продажа и реализация государственных облигаций производилась главным образом через Государственный банк, но при довольно активном посредничестве коммерческих банков и других кредитных институтов. Покупателями акций были в основном российские частные предприятия, компании, кредитно-финансовые институты (банки, страховые компании), состоятельные слои населения, иностранные юридические и физические лица.

То же самое можно сказать и о покупках государственных облигаций.

До конца 19 века в России не было ни одной фондовой биржи. Сделки с ценными бумагами осуществлялись на товарных биржах в соответствии с правилами биржевой торговли товарами.

В марте 1883 г. были утверждены первые "Правила для сделок по покупке и продаже фондов и акций" на бирже. Однако имелись в виду исключительно сделки за наличные. Сделки с частными ценными бумагами были разрешены лишь законом 8 июня 1893 г. Покупка акций не за наличные деньги и поставка их на срок и по определенной цене перестали рассматриваться как противозаконные. Этим законом были приняты меры по упорядочению биржевой торговли, в частности, торговли ценными бумагами.

Из 100 членов биржи лишь 8 представляли операции с ценными бумагами. Потому назревала необходимость выделения фондовой торговли и создания Фондового отдела. Благодаря этому ограничивался круг лиц, которые могли заниматься биржевыми операциями. Члены Фондового отдела делились на членов -посетителей и действительных членов. И те и другие должны были иметь промысловые свидетельства первого разряда и

уплачивать сбор за право посещения биржевых собраний. Но участвовать в биржевой торговле и заключать биржевые сделки могли лишь последние. Только сделки между действительными членами (или через их посредство), притом заключенные в самом биржевом собрании, признавались “биржевыми сделками” с рядом вытекающих отсюда важных последствий, в том числе фиксированием их в котировочном бюллетене. При этом упорядочивалась положение на бирже акционерных коммерческих банков и банковских домов, и также улучшался состав маклеров.

В ноябре 1907г. биржевое законодательство было дополнено новыми “Правилами для сделок по покупке” продаже иностранной валюты, фондов и акций на Петербургской бирже”, касающиеся только техники операций с акциями.

В начале 20 века Петербургская биржа ограничивала котировку многих российских компаний. Всего в 1911г. из 1617 акционерных компаний, существовавших в России, на Петербургской бирже котировались акции лишь 275. В 1912 г. сделки совершались с акциями 13 железных дорой, 9 петербургских, 2 московских и 3 провинциальных коммерческих банков, 10 земельных банков, 12 нефтяных предприятий, 6 цементных предприятий, 22 металлургических и механических предприятий, 3 стекольных, 5 ломбардных, 13-14 страховых и транспортных, 8 пароход и 18 прочих предприятий. Таким образом в 1912 г. в биржевой оборот входили лишь акции 173 предприятий, между тем как в официальном бюллетене насчитывалось 295 предприятий.

В июле 1914г. крупные российские биржи (Петербургская и ряд других) прекратили операции, что сделало невозможным нормальное в капиталистических условиях образования цен на процентные и дивидендные бумаги. Операции с ними оказались дезорганизованными.

Фондовый отдел Петербургской биржи был открыт 24 января 1917г. Однако нестабильная политическая обстановка в стране привела к тому, что биржа просуществовала всего месяц. Первые дни Февральской революции были последними днями Петроградской Фондовой биржи. 24 февраля отмечилось падение курсов некоторых ценных бумаг, 27 февраля было принято решение не производить биржевые сделки, а 3 марта биржа была закрыта. Однако рынок ценных бумаг в период НЭПа носил весьма ограниченный характер в отличие от дореволюционного.

В основном это было связано скорее с распределительным, чем с покупательным и мобилизационным аспектами ценных бумаг, так как не было фондовых бирж или самого рынка, где бы свободно покупались и продавались ценные бумаги. В основном акции распределялись как между различными организациями, так и между владельцами того или иного предприятия и банков. Таким образом, произошло как бы сужение размеров и функций рынка ценных бумаг. В результате этого экономика лишилась

дополнительного мобилизационного инструмента в получении денежных средств.

Период, так называемой, индустриализации и коллективизации привел к ликвидации коммерческого кредита, реформированию многих кредитных институтов, к широкой централизации банковских ресурсов в руках Госбанка и отраслевых банков и к ограниченному механизму рынка ценных бумаг в виде выпуска государственных займов. Однако в конце 50-х гг. стало очевидным, что государству весьма сложно одновременно выпускать займы и оплачивать их населению. Поэтому был прекращен выпуск таких займов, а выплаты по ним заморожены на довольно длительный период. Единственным видом ценных бумаг остался так называемый Государственный 3%-ый выигрышный заем, который продавался и покупался свободно населением через систему сберегательных касс. Таким образом, произошло еще большее сужение рынка.

Особенность развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации в начале 90-х годов заключалась в хаотичности его функционирования. Это было обусловлено, в частности, отсутствием систематизированного законодательства, которое регулировало бы структуру и деятельность фондового рынка.

Из всего этого можно сделать вывод, что в будущем выход на организованный рынок ценных бумаг - только через профессионалов, т.е. предоставление услуг по ценным бумагам - исключительно на профессиональной основе, в качестве специализированной деятельности, отвечающей квалифицированным требованиям и критерием информации и деловой этики. Невозможно дальше развивать рынок, не обслуживая публично его идеологию, не собирая идеи многих людей, не внося в его развитие элементы долгосрочного макроэкономического управления.

Нельзя дальше строить рынок, не создавая шаг за шагом единства в его управлении, не преодолевая раздробленности ресурсов, разнонаправленности интересов и мозаичности идей. Сделать мир ценных бумаг предсказуемым, более безопасным и продуктивным - в этом состоит организационная и этическая ответственность государства и участников рынка ценных бумаг.

*Абдусаламов Р.П.
студент 5к.3гр.
финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы»
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, г. Махачкала*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малое инновационное предпринимательство выступает связующим звеном в механизме инновационного взаимодействия и взаимосвязей между разно размерными предпринимательскими структурами. Отнесение хозяйствующего субъекта к малому предпринимательству определяется количественными и качественными критериями. Понятие сущности малого предпринимательства и количественные критерии, определяемые ФЗ РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г., не отражают его роли в системе взаимодействия с крупным и средним предпринимательством. Снижение материалоемкости, повышение фондоотдачи, общей рентабельности предпринимательского процесса и инновационная деятельность являются для малого предпринимательства средствами выживания, финансовой самостоятельности и повышения конкурентоспособности. [2]

Обоснованию существующих механизмов государственного регулирования в области поддержки и управления организационно-экономическим взаимодействием предпринимательских структур с целью формирования инновационной среды, обеспечивающей повышение инновационной активности малого предпринимательства, в научной литературе не уделялось достаточного внимания. Это, в свою очередь, подтверждает назревшую необходимость и обуславливает значимость их классификации, дальнейшего развития и совершенствования методологии системы управления формированием инновационной среды малого предпринимательства со стороны государства.

Первоочередной задачей является формулирование государством инновационной политики, которая, рассматривая элементы инновационной системы, будет определять роль, функции и направления их развития, в том числе возможности их синергетического эффекта.

Сегодня не найти людей, которые готовы отрицать важнейшую регулируемую функцию государства. Это касается как экономики и социальной сферы, так и создания условий для возможного конкурентного инновационного развития России.

Так, предполагается, что новая стратегия социально-экономического развития России до 2025 г. заменит стратегию инновационного развития

Российской Федерации до 2020 г. -подготовленную до кризиса 2008 г. и отредактированную к президентским выборам 2012 г. Основой реализации «Стратегии-2020» должен был стать ежегодный устойчивый рост ВВП России не менее 5 %, а также инфляция, не превышающая 5%. [3]

В последнее десятилетие частные инициативы недостаточно поддерживались государством, а государственные нередко были малоэффективны среди многообразия концепций и проектов развития.

Не менее важной задачей является создание регулирующей среды для инноваций. В связи с тем, что в инновационной системе России задействовано довольно много участников с несовпадающими интересами, возрастает важность разработки свода правил и норм, таких как антимонопольное законодательство, технические стандарты, охрана интеллектуальной собственности, охрана окружающей среды и здоровья и т. д.

Для финансирования инноваций важной задачей государственной власти является мобилизация и распределение ресурсов. Для этого используются различные формы налогообложения и самофинансирования.

В современных условиях без инновационной составляющей не может быть всестороннего (системного) и эффективного экономического развития. В передовых экономиках финансирование новых разработок сбалансировано и его совместно осуществляют государство и бизнес.

В России главным финансистом традиционно выступает государство. В 2009-2012 гг. затраты бизнеса на исследования и разработки инновационных научных центров снижались, а доля бюджетных средств росла. Так, в 2009 г. расходы предпринимателей на исследования составили 42,6 %, в 2010 г. -31,1 %, в 2011 г. -25,4 %, доля федерального бюджета соответственно 37,9, 41,1 и 46,5 %. [1]

В основе инновационной системы -непосредственное проведение НИОКР и инновационная активность. В российском обществе сегодня формируются предпосылки трудного консенсуса в том, что при нынешнем состоянии российской экономики актуальны два взаимосвязанных процесса: новая индустриализация в обоснованных масштабах и всемерная поддержка локальной инновационной активности и достижений. Особенность первого заключается в его внутрисистемной направленности, особенность второго - обеспечить конкурентоспособность создаваемого продукта на глобальных рынках.

Один из ученых Кремниевой долины профессор Стэнфорда Уильям Миллер считает, что исследования без приложения к бизнесу никому не нужны: «Необходимо, чтобы хорошие университеты взаимодействовали с экономикой, с промышленностью».

Инвестировать в человеческий капитал и материальные активы -это верное решение, которое носит долгосрочный и инерционный характер. Более того, никто из игроков на рынке не может в одиночку решить эту

проблему, поэтому задачей государства становится помощь в создании человеческого капитала и материальных активов.

Со стороны государства необходима поддержка развития новых высокотехнологичных отраслей и услуг, так как долгосрочные, общественно значимые задачи должно формулировать государство, а их реализация целесообразна в рамках государственно-частного партнерства.

Научная и инновационная активность зависят в значительной степени от структуры экономики, поэтому структурные реформы играют столь важную роль в создании инновационной экономики.

Утверждая все более значимую роль высокотехнологичных отраслей как основы будущей «экономики знаний», следует рачительно и эффективно использовать ресурсный потенциал добывающих отраслей отечественной экономики, активно применять опыт стран, преодолевших «сырьевое проклятие». Сегодня наша экономика зависит от сырьевой конъюнктуры - цен на нефть, газ и металлы. При этом ТЭК и экспорт природных ресурсов еще десятилетия будут оставаться важнейшим источником финансирования всесторонних преобразований и модернизации - как базовых отраслей, так и нарождающихся постиндустриальных. [4]

Важной особенностью построения национальной инновационной политики является создание стимулов для инноваций. Стимулирование может осуществляться как в материальной или финансовой форме, так и в нематериальной, например в виде престижа. Примером последней формы может служить выбор наиболее инновационной компании года или наиболее инновационного продукта года.

Рассмотренные мероприятия государственного регулирования и поддержки инновационной среды малого предпринимательства составляют основу, а также объединяют действия, в которых акцент смещен в сторону государственного регулирования научно-исследовательского сектора.

Так, эффективная реализация государством новых комплексных программ поддержки инновационной политики требует их встраивания в инновационные циклы, организуемые предпринимательскими и государственными структурами, что обуславливает необходимость тесной кооперации государства с бизнес-сообществом. Именно новые формы регулирования и поддержки могут рассматриваться как наиболее эффективная форма организации взаимодействия всех субъектов национальной инновационной политики.

Рассмотренные в статье пути повышения эффективности малого инновационного предпринимательства способствуют становлению национальной инновационной политики и ее устойчивого развития.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федер. закон РФ № 209-ФЗ от 24.08.2007 г. URL: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения: 06.07.2014).

2. Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992—2001 годы) // Вопросы экономики. 2013. № 11.
3. Голиченко О.Г., Лотош Я.М. Проблемы создания современной инновационной системы в России // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. М.: Логос, 2012
4. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года, определяющая цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики : Распоряж. Правительства РФ № 2227-р от 08.12.2011 г. URL: [http://www. con-sultant.ru/](http://www.con-sultant.ru/)

Аброкова Л.С., к.э.н.

доцент

кафедра "Финансы и кредит"

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова*

Россия, г. Нальчик

РОЛЬ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПАССИВНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Прежде всего, эффективное управление пассивными операциями подразумевает разработку банком собственной депозитной политики.

Депозитная политика коммерческого банка представляет собой банковскую политику по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения. Депозитная политика включает стратегию и тактику банка по привлечению банковских ресурсов.

Реализацию депозитной политики можно рассматривать с двух позиций. *В широком смысле* — это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также определением (регулированием) соответствующей комбинации источников средств. *В узком смысле* — это действия, направленные на удовлетворение потребности банка в ликвидности путем активного изыскания и привлечения средств, в том числе и заемных.

Депозитная политика банка должна соответствовать его стратегическим целям. Поэтому при ее формировании чрезвычайно важен *выбор генеральной линии*. Банк может выбрать в качестве своих потенциальных клиентов либо частных вкладчиков — «розничных» клиентов, либо коммерческие фирмы и других юридических лиц, либо тех и других. Если банк не привлекает широко депозиты населения, то он может заменить постоянные издержки процентными. При работе с населением банк на начальном этапе вырабатывает стратегию проникновения по рынкам, клиентам и продуктам, затем — стратегию развития и диверсификации. [2]

В условиях конкуренции банки вынуждены проводить агрессивную политику. На рынке частных вкладов *стратегию лидера* проводит,

безусловно, Сберегательный банк России.

Стратегию конкурента, направленную на достижение конкурентного преимущества на рынке путем развития филиальной сети, разработки и внедрения новых видов продуктов и услуг по всем направлениям банковской деятельности, установления привлекательных процентов по вкладам и осуществления больших затрат на рекламу, могут выбирать только крупные банки.

Стратегия специалиста означает, что банк не конкурирует с лидером по всем направлениям деятельности, а специализируется на одной или нескольких видах услуг (например, оказание услуг по телефону или через Интернет).

Стратегия догоняющего предполагает, что банк не разрабатывает новых продуктов и услуг, а внедряет в жизнь те из них, которые хорошо себя зарекомендовали в других банках и по которым ясно, что затраты окупятся. Этой стратегии придерживается большинство российских банков.

Немаловажное значение имеет разработка *тактических вопросов*. Для привлечения клиентов необходима гибкая процентная политика, удобные условия обслуживания и дополнительные услуги, сопровождающие вкладные операции. [1]

При осуществлении пассивных операций коммерческие банки ориентируются на следующие *принципы*:

- при формировании ресурсной базы должны соблюдаться законодательные и нормативные требования, а также выполняться установленные ограничения по пассивным операциям;
- пассивные операции должны содействовать получению банком прибыли либо создавать условия для получения прибыли в перспективе;
- операции по привлечению ресурсов должны обеспечивать ликвидность банка, поэтому особое внимание следует уделять привлечению срочных ресурсов, а также взаимосвязи и взаимосогласованности пассивных и активных операций;
- при осуществлении пассивных операций для обеспечения стабильности ресурсной базы следует максимально дифференцировать привлеченные ресурсы, как по субъектам, так и по видам привлеченных ресурсов;
- следует принимать меры к поддержанию положительного имиджа банка, развитию банковских услуг и повышению качества обслуживания, что способствует привлечению ресурсов.

Депозитная политика банка предполагает, что особое внимание должно уделяться *управлению рисками* в области пассивных операций. Ее основу составляет постоянное поддержание необходимого уровня диверсификации депозитных ресурсов, а также обеспечение возможности привлечения денежных средств из других источников и поддержание сбалансированности пассивов банка с его активами по срокам и процентным

ставкам.

Задачами депозитной политики могут быть: соблюдение ликвидности баланса банка, привлечение ресурсов с минимальными расходами, привлечение в депозиты необходимого количества ресурсов на возможно более длительный срок, создание в перспективе условий для устойчивости привлеченных средств.

Поддержание стабильных остатков на счетах клиентов может стимулироваться, например, путем установления более высокой ставки процента, но на минимальный остаток средств на счете либо посредством дифференциации процента в зависимости от размера минимального остатка. [3]

Депозитная политика банка должна быть оформлена документально. Она может быть зафиксирована в виде самостоятельного документа на 1 — 2 года либо представлена отдельными положениями о порядке привлечения денежных средств во вклады и об открытии и ведении клиентских счетов.

Положение о депозитной политике банка может содержать следующие разделы:

- общие положения;
- цели ресурсной политики банка;
- взаимодействие структурных подразделений банка;
- структура ресурсов банка;
- сроки привлечения денежных средств и порядок установления условий договоров;
- перечень документов, необходимых для заключения договора и открытия депозита или счета в банке;
- перечень документов и порядок оформления операций по продаже банком собственных векселей и банковских сертификатов;
- порядок привлечения и оформления операций по привлечению средств кредитных организаций;
- порядок начисления и уплаты процентов по пассивным операциям;
- отчисления в фонд обязательного резервирования ЦБ РФ, контроль за соблюдением экономических нормативов;
- порядок хранения документов.

Кроме того, в зависимости от состава клиентуры и направлений деятельности банка документ может включать и другие разделы. [1]

Депозитная политика должна базироваться на результатах анализа привлеченных ресурсов, кроме того, для ее успешного проведения в жизнь необходимы выбор и применение эффективных методов управления процессом привлечения ресурсов.

Таким образом, при разработке депозитной политики банку следует руководствоваться определенными критериями ее оптимизации, среди которых можно выделить следующие:

- 1) взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- 2) диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- 3) сегментирование депозитного портфеля (по клиентам);
- 4) дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- 5) конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

Таковы некоторые возможные пути совершенствования депозитной политики банка и повышения ее роли в обеспечении его устойчивости. В заключение можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебник // Под ред. Е. П. Жарковской - 8-у изд., перераб. и доп. М.: Омега-Л. - 2011. - 479с.
2. Основы банковской деятельности (Банковское дело): учебник // Под ред. К. Р. Тагирбекова. – М.: Инфра – М.- 2009. - 848 с.
3. Сорокина И. О. Практическое применение методики анализа и оценки пассивов баланса банка // Финансовая аналитика. - № 11-2009. - С.32 - 47.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

кафедра "Финансы и кредит"

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова*

Россия, г. Нальчик

РАЦИОНИРОВАНИЕ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА

В целях обеспечения эффективного функционирования банк осуществляет своевременное выявление, контроль и минимизацию рисков, угрожающих его финансовой надежности. Минимизация рисков ведет к стабильности, стабильность — к доверию, а доверие является необходимым условием развития банковского бизнеса.

Минимизация кредитного риска предполагает рационализирование кредитов, диверсификацию кредитных вложений, структурирование кредитов, а также создание резервов средств на покрытие банковских рисков.

Одним из наиболее значимых и применяемых способов минимизации кредитного риска является прием рационарирования кредитного портфеля.

Рационарирование кредитного портфеля банка — это установление гибких или жестких лимитов кредитования по сумме, срокам, видам процентных ставок и прочим условиям предоставления ссуд; установление лимитов по отдельным заемщикам или классам заемщиков; определение лимитов концентрации кредитов в руках одного или группы тесно сотрудничающих заемщиков.

Процедура рационарирования имеет два направления. Первое предполагает соблюдение нормативов, установленных центральным банком, второе основано на создании системы внутрибанковских ограничений и выполнении их требований.

Руководствуясь установленными таким образом лимитами, кредитный специалист после отбора потенциальных заемщиков оценивает соответствие предполагаемой сделки требованиям центрального банка, а затем внутрибанковским контрольным величинам. [2]

В области минимизации рисков экономическим нормативам, определяемым центральным банком, отводится ведущая роль. Несоблюдение банком централизованно установленных экономических нормативов, регламентирующих его кредитную деятельность, часто свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации в таком учреждении.

При этом центральные банки разных стран исходят из пруденциального (консервативного благоразумия) принципа, когда вероятные доходы будущих периодов не учитываются, а вероятные убытки будущих периодов, наоборот, учитываются исходя из максимальной оценки.

Таким образом, рационарирование кредитов как метод минимизации кредитного риска используется в деятельности каждого банка и способствует сокращению по ссудам потерь, опасность наступления которых значительно возрастает при отсутствии такого регулирования.

Диверсификация кредитного портфеля банка — метод минимизации кредитного риска путем распределения ссуд по различным категориям заемщиков, срокам предоставления, видам обеспечения, кредитным инструментам, степени риска, регионам, видам деятельности, а также ряду других признаков на основе установления внутренних лимитов.

Внутренние лимиты, ограничивающие объемы кредитных операций, устанавливаются исходя из того уровня потерь, который банк готов понести в связи с реализацией кредитного риска. Банк должен определять параметры вводимых ограничений на единой методической основе и регулярно их пересматривать, отражая происходящие изменения как внутри банка, так и в экономике в целом. [3]

При этом совершенно необязательно устанавливать все возможные виды лимитов, так как в таком случае неизбежны трудности с их выполнением и контролем за ними. Банк определяет только те из них,

которые связаны с реально существующими кредитными рисками. Важной задачей является обеспечение согласованности одних лимитов с другими (более высокого уровня), иначе система ограничений может оказаться невыполнимой.

Диверсификация заемщиков может осуществляться посредством распределения кредитов между различными группами населения; в зависимости от цели кредитования.

Относительно хозяйствующих субъектов диверсификация кредитного портфеля может происходить по формам собственности: индивидуальные частные предприятия, акционерные общества, государственные предприятия. Еще одним критерием диверсифицированности портфеля кредитов банка является отраслевое и территориальное распределение выданных кредитов. Эксперты банка при формировании кредитного портфеля должны избегать чрезмерной концентрации кредитов в той или иной группе заемщиков. Во многом этому способствует рассмотренная ранее процедура рационирования кредитов.

Диверсификация кредитного портфеля по срокам имеет особое значение, поскольку процентные ставки по ссудам разной срочности подвержены постоянным колебаниям. Кроме того, уровень индивидуального кредитного риска банка, как правило, увеличивается по мере увеличения срока кредита. В случае ориентации банка на долгосрочное кредитование полезным считается включение в кредитный портфель краткосрочных ссуд, которые сбалансируют его структуру.

Диверсификация принимаемого обеспечения по кредитам позволяет банку обеспечить возможность возмещения кредитных потерь за счет имущественных ценностей заемщика, выступающих в качестве обеспечения ссуды. Как известно, кредиты, формирующие кредитный портфель, подразделяются на обеспеченные, недостаточно обеспеченные и необеспеченные. Преобладание последних двух групп увеличивает для банка вероятность потерь. В то же время обеспеченные кредиты различаются в зависимости от видов обеспечения, его качества, возможностей реализации.

Таким образом, отраслевые сегменты ссудной части кредитного портфеля должны быть связаны с разнообразными направлениями ссудного бизнеса, чтобы изменение ситуации в одной отрасли экономики не привело к снижению качества значительной части кредитного портфеля и повышению степени кредитного риска. [1]

Несомненно, диверсификация кредитов представляет собой эффективный метод минимизации кредитного риска банка. Однако существует и обратная сторона «разнообразия» портфеля. Чрезмерная диверсификация кредитного портфеля создает дополнительные сложности в управлении риском и может явиться причиной его увеличения, и даже банкротства банка. Должный (оптимальный) уровень диверсификации

кредитного портфеля является надежным средством снижения кредитного риска, но применения только этого метода для минимизации кредитного риска недостаточно.

Использованные источники:

1. основы банковской деятельности (Банковское дело): учебник // Под ред. К. Р. Тагирбекова. – М.: Инфра – М.- 2009. - 848 с.
2. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) // Под ред. - О. И. Лаврушина. - М.: Юристъ. - 2010.- 688 с.
3. Евсюков В. В., Кочетыгов А. А. и др. Комплексный подход к формированию кредитного портфеля банка // Банковское дело. - 2011. - № 7-8. - с. 62-65, 49-52.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

СТРАТЕГИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Связь между активными и пассивными операциями коммерческого банка чрезвычайно сложна. Поэтому необходим четкий анализ всех сфер банковской деятельности. Так, если анализ пассива есть анализ ресурсов банка, то анализ актива есть анализ направлений использования этих ресурсов – на какие цели, в каком объеме, на какой срок и кому они предоставляются. По активу баланса коммерческого банка можно проследить за распределением ресурсов банка по видам операций.

Управление активами и пассивами является неотъемлемой частью финансового банковского менеджмента и позволяет минимизировать финансовые риски кредитных организаций, оптимизируя структуру баланса с целью обеспечения высокого уровня эффективности банковских операций при одновременном сокращении издержек и соблюдении действующих ограничений по рискам.

Исторически сложилось несколько подходов в управлении активами и пассивами.

✓ Стратегия управления активами (до 60-х гг.). Большую часть своих потребностей в ликвидных активах банк покрывал за счет конвертации активов в наличность.

✓ Стратегия управления пассивами (в 60-70-х гг.). Цель - установление контроля над источниками средств банка, аналогичного контролю над активами.

✓ Стратегия управления фондами (активами и пассивами) (современный подход).

Сегодня банки рассматривают портфели активов и пассивов как единое целое для достижения общих целей - высокой прибыли и приемлемого уровня риска. Точка зрения, состоящая в том, что весь доход банка возникает от займов и инвестиций, уступила место пониманию, что банк продает целый пакет финансовых услуг - кредиты, сбережения, консалтинг и т. д., и цена каждой из них должна покрывать издержки банка по ее предоставлению. Доход, полученный в результате управления пассивной частью баланса, может помочь банку достичь желаемой прибыльности точно так же, как и поступления, полученные от управления активами. Также необходимо отметить, что высокая эффективность выбранной стратегии достигается только при условии качественного выбора в ее рамках метода управления активами и пассивами.

В мировой практике сложилось несколько подходов к управлению банковскими активами и пассивами. При том или ином подходе к управлению руководство банка по разному распределяет ресурсы между различными группами активов. Под управлением активами понимается пути и порядок размещения собственных и привлеченных средств. Управление пассивами представляет собой самостоятельное направление менеджмента, в процессе которого решаются следующие задачи:

1) не допускать привлечения ресурсов, не приносящих доходы, кроме той их части, которая обеспечивает формирование обязательных резервов.

2) изыскивать и предпочтительно привлекать кредитные ресурсы, в количестве и по качеству необходимые и достаточные для: а) проведения и развития (расширения активных операций); б) формирования альтернативных источников погашения обязательств банка (экстремальный денежный поток).

3) изыскивать «дешевые» кредитные ресурсы по их качественным характеристикам, условиям привлечения и изъятия.

4) осуществлять поиск и привлечение максимально «стойких» кредитных ресурсов, т.е. ресурсов, вероятность изменения качественных характеристик которых минимальна, чтобы снизить риск ликвидности и/или процентный риск.

5) изыскивать и привлекать (или держать готовыми к привлечению) по возможности легкодоступные по своим качественным характеристикам кредитные ресурсы, отметим, что очень важное направление деятельности по нейтрализации риска ликвидности.

6) проводя предварительный, но достаточно серьезный анализ "сомнительных" с точки зрения их происхождения ресурсов, не привлекать их в банк — это может привести к падению имиджа банка, втягиванию его в криминальные сферы, повышению риска осуществляемых операций и вызвать отток клиентов.

7) в процессе привлечения ресурсов соблюдать принцип информационного и страхового обеспечения, т.е. стараться привлекать на

счета и депозиты, мониторинг которых достаточно прост, средства клиентов, давно пользующихся кредитами банка (особенно крупных клиентов, деятельность которых осуществляется в зоне повышенного риска).

Эти цели и задачи банка по управлению пассивами приходится, особенно на начальных и критических этапах жизненных циклов пассивных банковских продуктов, постоянно соотносить с интересами и общими требованиями потребителей банковских услуг — клиентов банка, а именно: доходностью; сохранностью; возвратностью.

Коммерческие банки должны распределять привлеченные средства в различные виды активных операций. При этом банки могут руководствоваться следующими методами размещения:

1. Метод объединения источников фондов или общий фонд средств. Сущность метода состоит в том, что из средств, собираемых путем пассивных операций, банк образует общий фонд, который размещается без учета срока вкладов пассивных операций. Задача руководства в данном случае заключается в определении приоритетов размещения активов. Преимущество данного подхода состоит в простоте при принятии управленческих решений.

2. Метод распределения средств - метод разделения источников фондов или конверсия средств. С помощью этого метода делается попытка разграничить источники средств в соответствии с нормами обязательных резервов и скоростью их обращения. Основные преимущества данного метода заключаются в том, что, во-первых, наблюдается координация сроков между вкладами и их вложениями в активы; во-вторых, уменьшаются ликвидные активы и увеличиваются дополнительные вложения, что ведет к увеличению нормы прибыли. Это достигается устранением избытка ликвидных активов. Недостатки: отсутствует тесная связь между отдельными группами вкладов и общей суммой вкладов; существует независимость источников средств от путей их использования, так как одни и те же клиенты вкладывают и занимают у банка, если банки к этому стремятся.

3. Сбалансированный подход к управлению фондами. В последние годы многие банки перешли к интегральной стратегии, которая включает методы разделения и объединения источников фондов для обеспечения большей гибкости. Этот подход объединяет в себе достоинства ранее перечисленных методов, одновременно сглаживая целый ряд недостатков.

Рассмотренные методы представляют собой вербальные модели. Они дают понимание проблем планирования, взаимосвязи факторов, портфелей и их параметров (показателей), но не дают вычислительной процедуры, позволяющей плановику рассчитать показатели плана портфелей: суммы привлечения инвестиций, риски, ликвидности, доходы, затраты и др. Но эти модели полезны тем, что дают материал и содержат постановку задачи для

разработки конструктивных, более формальных экономико-математических моделей и компьютерных программ как инструментов менеджеров.

Руководству банка следует рассматривать данные методы как путь совершенствования процесса принятия решений, который выводит управление активами и пассивами на качественно новый, более эффективный уровень.

Таким образом, *под управлением активами и пассивами* следует понимать процесс формирования и последующего регулирования такой структуры активов и пассивов баланса банка, которые обеспечивают достижение определенных стратегий и целей финансового менеджмента.

Использованные источники:

1. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие для студ. вузов по спец. "Финансы и кредит" // Под. ред. Г. Н. Белоглазовой. - М. : КНОРУС, 2010. - 416 с.
2. Поморина М.А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка // Банковское дело. - №3.-2008.—с.38 - 43.
3. Соколинская Н.Э. Оценка и анализ активов кредитной организации // Банковское дело № 3. 2010 - С. 56-61.

*Абсаламова А.Д.
студент 3 курса 4 гр.
финансово – экономический факультет
Абдулбариева Б.Г.
научный руководитель
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Университет народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РД

Агропромышленный комплекс Дагестана занимает особое место в жизнеобеспечении республики. В сельской местности республики проживает около 60% населения (в целом по России 27%), и поэтому сельское хозяйство в значительной степени определяет состояние всего народного хозяйства и социально-экономический уровень подавляющей части населения Дагестана. В сельском хозяйстве производится около 20% валового регионального продукта, занято более 250 тыс. человек (почти 30% от численности занятых во всей экономике), сосредоточено 12% основных производственных фондов.

Республика Дагестан удерживает первенство в России по поголовью овец, коз и производству шерсти. Ведущие позиции республика занимает в производстве фруктов и ягод, а также мяса. Дагестан - единственный в России регион, который специализируется на производстве винограда. [1] Приоритетное развитие

АПК с его основными отраслями: животноводством и растениеводством - объясняется в том числе и благоприятными агроклиматическими условиями и избыточными трудовыми ресурсами.

На протяжении многих лет аграрный сектор Дагестана демонстрирует устойчивую динамику роста. Объем производства валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в 2011 году составил 56,9 млрд. руб., при индексе производства 106,7 %, что выше программного показателя на 1,6 процентных пункта. Доля продукции животноводства в структуре валовой продукции сельского хозяйства составляет 52,8% (30,0 млрд. руб.), а продукции растениеводства – 47,2% (26,9 млрд.руб.)

По состоянию на 1 января текущего года из племенных предприятий Республики Дагестан в государственном племенном регистре в Минсельхозе России зарегистрировано 62 хозяйства, из которых в 20 предприятиях содержится крупный рогатый скот, в том числе в 3 хозяйствах - мясного направления и в 38 – мелкий рогатый скот. В племенном конном заводе им. Наиба Идриса и ГУ ПКЗ с ЗК содержатся лошади ахалтекинской породы, а в СПК «Алмакский» Казбековского района - пятнистые олени. Также в Госплемерегистре зарегистрирована 1 сервисная организация – ООО НПФ «Племсервис».

Всего в племенных предприятиях содержится более 14 тысяч голов крупного рогатого скота, в том числе 6950 коров, 160 тыс. голов овец, в том числе 105 тыс. овцематок, 250 голов племенных лошадей и 1200 голов пятнистых оленей. Из племенных предприятий 5 хозяйств являются племенными заводами, 30 – племрепродукторами и 11 – генофондными хозяйствами.[2]

На поддержку племенного животноводства в 2013 году из федерального бюджета выделено 62 млн. рублей, из республиканского бюджета РД 14 млн. руб.

В Республике Дагестан в племенных предприятиях разводятся четыре районированные породы крупного рогатого скота: кавказская бурая в предгорье и горах; швицкая и красная степная в предгорье и на равнине и симментальская в северной равнинной части республики.

Из крупного рогатого скота в 10 племенных предприятиях содержится КРС Красной степной породы, в 4 хозяйствах - Кавказская бурая, в 1 хозяйстве - Симментальская, в 3 – Калмыцкая, в 1 – Зебувидный скот и в 1 – горный скот Дагестана. В племенных хозяйствах на 100 коров обеспечен выход более 80 телят.

Из 36 племенных овцеводческих хозяйств в 29 предприятиях содержится овцепоголовье дагестанской горной породы, в 3 – лезгинской, в 3 - андийской и в 1 – тушинской породы.

Дагестанская горная служит планомерно-улучшающей породой овец для большинства хозяйств горных и предгорных районов, ведущих отгонное овцеводство.

Удельный вес племенного скота в общем поголовье достигнут уровня 7,5 процента, в том числе удельный вес племенного скота, зарегистрированного в Государственном племенном регистре 2,1 процента.

Причинами невысокого процента явились слишком короткий период для увеличения процента племенного поголовья до уровня 10 процентов и сохранение в требованиях Минсельхоза России к сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам по племенному животноводству для субсидирования из федерального бюджета показателя по продуктивности коров в молочном скотоводстве на уровне 5000 кг молока на 1 корову, что достигнуть в условиях Дагестана не представляется возможным. В связи с этим племенные репродукторы, где содержится КРС Красной степной породы выпали из перечня субсидируемых в последние годы и естественно, другие хозяйства не могут получить статус племенного хозяйства.

Минсельхозпродом РД прорабатываются вопросы снижения требований по продуктивности молока относительно Республики Дагестан. [3]

В целях ежегодного увеличения численности племенного скота в общем поголовье, Правительством Республики Дагестан утверждены разработанные Минсельхозпродом РД и согласованные с министерствами и ведомствами республиканские целевые программы развития молочного, мясного скотоводства, овцеводства и козоводства, а также развития птицеводства, где предусмотрены мероприятия приобретения племенного молодняка сельскохозяйственных животных для дальнейшего включения сельхозтоваропроизводителей, отвечающих требованиям в области племенного животноводства, в Государственный племенной регистр.

В ближайшие годы для улучшения ситуации в племенном животноводстве, наряду с общими проблемами в животноводстве, необходимо улучшить решение вопросов стимулирования селекционно-племенной работы, воспроизводства скота, обеспечения высококвалифицированными кадрами и обеспечение автоматизированного племенного учета скота.

Для стимулирования селекционно-племенной работы и воспроизводства стада планируется в текущем году возобновить работу до 30 пунктов искусственного осеменения, в том числе для оказания услуг населению. При этом в Дагестанском аграрном университете будут проведены курсы переподготовки кадров узкой специализации. После предоставления субсидий на племенную поддержку всем предприятиям будет поручено обязательное внедрение системы электронного племенного учета племенных животных.

Овцеводство в Дагестане имеет свои отличительные особенности по сравнению с другими областями, краями и республиками нашей страны. Они

связаны с крайне разнообразными природно-климатическими условиями различных географических зон республики.

Во многих хозяйствах горной и предгорной зон исторически сложилась отгонно-пастбищная система ведения овцеводства. В связи с этим условия ведения отрасли и производственные процессы в овцеводстве имеют свои отличительные особенности.

Свыше 9 млрд рублей составила общая сумма инвестиционных проектов, реализуемых в настоящее время в муниципальных районах и городских округах Республики Дагестан, сообщили РИА «Дагестан» в министерстве сельского хозяйства и продовольствия РД. Данные проекты реализуются в рамках приоритетного проекта развития РД «Эффективный АПК».

Новым направлением реализации приоритетного проекта определено вовлечение органов местного самоуправления в реализацию не менее двух инвестиционных проектов в агропромышленном секторе на территории каждого муниципального района. В настоящее время в 43 районах и городах республики реализуется 169 инвестиционных проектов на общую сумму более 9 млрд рублей в основном все проекты направлены на строительство различных комплексов сельскохозяйственного назначения: тепличных, парниковых, птицеводческих и животноводческих и т.д. Кроме того, реализуются инвестпроекты и по строительству овощехранилищ, развитию прудов и многие другие. Только в Махачкале в настоящее время реализуются проекты сельскохозяйственного направления на общую сумму 534 млн рублей.

В министерстве сообщили, что ряд объектов будет завершён уже в текущем году. К примеру, в с. Богатыревка в этом году предстоит завершить строительство прудового хозяйства, в настоящее время здесь ведутся берегоукрепительные работы. А в пос. Львовское на 75% завершено строительство другого инвестиционного проекта – сыроварного цеха. В этом году также предстоит завершить и строительство современного тепличного комплекса на площади 3 гектара в пос. Шамхал-Термен. Кроме того, хорошими темпами ведутся работы по строительству птицекомплекса по выращиванию индеек в КФХ «Маали» пос. Шамхал, овощехранилища и оптово-розничного рынка в пос. Ленинкент.

Все проекты должны быть завершены предположительно до конца 2016 года, заключил источник. Сельскохозяйственные угодья занимают до 60% территории. На равнине - орошаемое земледелие.

Животноводство. Овцеводство, козоводство, скотоводство, свиноводство, коневодство, рыболовство.

Растениеводство. Выращивают пшеницу (яровую, озимую), ячмень (яровой), рожь, кукурузу (зерно, корм), рис, просо, овес, подсолнечник, рапс, лён, картофель, лук, капусту, огурцы, чеснок, томаты абрикос, виноград и т.д.

Использованные источники:

1. Народное хозяйство Дагестана: статсборник. Махачкала, 2011. С. 143
2. Дагестанская правда. 2010г.
3. РИА Дагестан - www.riadagestan.ru

*Абуханова А.Т.
студент 4 курса*

*Гаписова Г. А.
студент 4 курса*

финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

научный руководитель, преподаватель

кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

ЛИЗИНГ. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены понятие лизинга, развитие российского лизингового рынка.

Ключевые слова: лизинг; инвестиции; рынок; финансирование.

Экономическая сущность лизинга в течение длительного периода времени остается спорной. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному, а зачастую и противоречиво.

Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности; другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или одной из ее форм, которая в свою очередь сводится к наемным или подрядным отношениям; третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом; а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, т.е. управление чужим имуществом по поручению доверителя.

В классическом труде Т. Кларка лизинг определяется как метод финансирования капиталовложений. [1]

В одной из первых переводных книг по лизингу Х. Шпиттлер рассматривает лизинг как аренду хозяйственного имущества. [2]

Е. Кабатова отмечает, что упрощенно сущность лизинга сводится к тому, что "одна организация покупает у другой какое-либо имущество и сдает его во временное пользование третьей".[3]

В современном экономическом словаре лизинг трактуется как долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев до нескольких лет) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.

По мнению М.И. Лещенко, лизинг – форма вложения средств на возвратной основе, т.е. предоставление на определенный период средств, которые лизингодатель получает обратно в установленное время; это кредит, который отличается от традиционной банковской ссуды тем, что предоставляется лизингодателем лизингополучателю в форме переданного в пользование имущества (оборудование, машины, суда и др.), т.е., своего рода, товарный кредит. [4]

В.М. Джуха рассматривает лизинг как особый вид инвестирования временно свободных или привлеченных финансовых средств для приобретения в собственность у определенного продавца лизингодателем (арендодателем) оговоренного конкретным лизингополучателем (арендатором) имущества и предоставления затем этого имущества данному арендатору во временное пользование за определенную плату. [5]

Обязательным требованием к объектам, передаваемым в лизинг, является использование их исключительно для предпринимательских целей.

Другим важным критерием определения имущества, которое может быть предметом лизинга, является непотребляемость вещей в производственном процессе. Принято, что непотребляемые вещи не теряют своих натуральных свойств в процессе использования, т.е. по окончании срока лизинга предмет должен быть пригодным для продажи или последующей сдачи в аренду. Этому требованию отвечают основные средства производства, предприятия и другие имущественные комплексы (ст. 3 Закона "О лизинге").

Таким образом, лизинг – это система предпринимательской деятельности, включающая в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно - финансовых лизинговых операций. Лизинговой же деятельностью считается выполнение лизингодателем функций по договору лизинга.

Основные участники современной лизинговой операции. Это:

1. Лизингополучатель (Клиент, как правило, ЮЛ)
2. Лизингодатель (Коммерческий банк или иная кредитная небанковская организация и т.п.)
3. Поставщик (Продавец оборудования: промышленное предприятие, ризлтерская компания, авто-производитель или дилер и т.п.)
4. Страховщик (В принципе, любая страховая компания)

Рассмотрим роль и функции каждого из них.

Лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга. Собственно с него то все и начинается.

Лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. Как уже было отмечено выше, в качестве лизингодателя может выступать коммерческий банк, кредитная небанковская организация, лизинговая компания. В принципе, лизингодателем может быть и юридическое и физическое лицо.

Российский рынок оказался весьма благоприятным для развития лизингового бизнеса, который за последние семь лет вырос в 20 раз.

Лизинг оказывает значительное позитивное влияние на развитие российской экономики. Для малого и среднего бизнеса лизинг является практически единственной возможностью приобретения высокотехнологичного оборудования. В связи с этим лизинг позволяет решать задачи не только экономического роста, но и задачи диверсификации и повышения устойчивости российской экономики, развития ее высокотехнологичных секторов, устранения диспропорций в развитии малого и крупного бизнеса, снижения безработицы и социальной напряженности.

Высокий спрос на лизинг со стороны малого и среднего бизнеса обусловлен общим дефицитом действующих в России инструментов финансирования малого бизнеса, а также высоким уровнем износа фондов в экономике (до 80% в зависимости от отрасли).

Традиционным источником финансирования лизинговых операций остается кредит российских банков (62%). Вместе с тем все более значительную роль начинают играть альтернативные источники финансирования. Прежде всего, это кредиты зарубежных банков, выпускаемые на внутреннем рынке облигации, векселя.

В связи с динамичным развитием рынка лизинга в течение последних 5–7 лет многие банки стали рассматривать лизинговый бизнес как одно из приоритетных направлений развития.

Несмотря на ряд проблем, лизинг в российской экономике является одним из самых динамично развивающихся секторов. Об этом свидетельствует следующее: абсолютный размер прироста рынка превысил в 2010 году 10 млрд долл.. Это больше, чем рынки лизинга ряда средних европейских стран, таких, как Швеция, Австрия, Нидерланды, Швейцария, а также таких стран, как Австралия, ЮАР, Турция, Мексика.

Одним из направлений развития российского рынка лизинговых услуг является внедрение такого продукта, как лизинг коммерческой недвижимости.

Под лизингом недвижимости понимается приобретение последней для последующей передачи на основании договора финансовой аренды (лизинга) юридическому лицу за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга.

В России данный вид лизинга развит слабо, о чем свидетельствует тот факт, что удельный вес лизинга недвижимости в общем объеме лизинговых операций составляет порядка 1–2 %.

Конечно, инвестиционные лизинговые проекты крайне сложны. Они предполагают разработку специальных схем финансирования, обеспечения, предоставления гарантий, участия банков, страховых компаний, но это позволяет самым выгодным образом согласовывать интересы производителей и потребителей, банков и лизинговых компаний.

Использованные источники:

1. Clark T. M. Leasing—McGraw.—HillBook Company (U.K.) Limited, 2010.
2. Шпиттлер Х. Практический лизинг – М: ЦНИИЭП – Сельстрой, 2011.
3. Кабатова Е. В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация – М: Наука, 2012.
4. Лещенко М. И. Основы лизинга: учеб. Пособие – М.: Финансы и статистика, 2013 г.
5. Джуха В. М. Лизинг – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011 г.

Абуханова А.Т.

студент 4 курса

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

научный руководитель

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В современных условиях развития российской экономики фондовый рынок играет все более важную роль в процессе перераспределения финансовых ресурсов, где рынок ценных бумаг является одним из ключевых факторов регулирования процесса инвестирования капитала и его миграции путем притока из тех отраслей, в которых наблюдается его излишек и прибыльность вложения в который снижается.[1]

Современный экономический климат в России предоставляет все большие возможности для увеличения объемов инвестиций в ценные бумаги российских компаний. Объемы и результаты инвестиционной деятельности определяют темпы развития и экономического роста страны.

Современное развитие российской экономики предполагает формирование эффективного механизма использования сбережений

населения на рынке ценных бумаг, который становится важнейшим звеном превращения данных сбережений в инвестиции.[2]

Одна из проблем, связанная с российским фондовым рынком, - привлечение инвесторов. Острой проблемой привлечения финансовых ресурсов инвесторов на фондовый рынок России является высокий риск потери денежных средств при вложении в ценные бумаги российских предприятий.

Для получения прибыли и достижения положительных результатов от инвестиций инвесторы создают портфели ценных бумаг с целью уменьшения риска потери вложенных денежных средств, а также повышения их рентабельности. В то же время процесс управления портфелем ценных бумаг влечет за собой риск принятия решения, имеющий следствием серьезные убытки.

Ценная бумага - это инструмент привлечения капитала из внешних источников, что является внутренней потребностью развития бизнеса, т.е. она инструмент привлечения, инвестирования и накопления капитала, отражающий отношения эмитентов и инвесторов, их интересы.[3]

Для снижения вероятности проявления такого риска существуют различные методы снижения риска инвестиционного портфеля, основанные на моделях оценки финансовых вложений, их рискованности и соразмерности риска и доходности.

Неподготовленный инвестор проходит три стадии отношения к риску: игнорирование, избегание, управление. Для эффективного управления риском, необходимо соизмерять существующие риски с возможностью инвестора их принять. Большинство инвесторов, знакомы с рыночным и кредитным рисками и принимают меры по управлению ими. Расширение номенклатуры инструментов, доступных квалифицированному инвестору, подвергает его и другим рискам (валютному, риску ликвидности, движения процентных ставок) и требует внедрения на практике адекватных подходов к управлению ими.

Исторически возможности квалифицированных инвесторов по принятию рисков были сильно ограничены. Система плавающих валютных курсов спровоцировала нарастание и усиление процентных рисков, что было компенсировано хеджирующим потенциалом появившихся рынков срочных инструментов.[4]

За последние годы рынок стал богаче: появились производные инструменты, облигации разной дюрации и разного кредитного качества, было отменено валютное регулирование, расширен спектр разрешенных инструментов для разных классов инвесторов. Кроме того, на рынок приходят новые инвесторы с различными потребностями (страховые резервы по жизни). Поэтому развитие компетенций квалифицированных инвесторов по управлению рисками - насущная задача индустрии.

Финансовые портфели наиболее развитых американских инвестиционных фондов, инвестиционных компаний включают в себя более 50 % корпоративных ценных бумаг, приблизительно 30 % государственных ценных бумаг федерального правительства и 15 % ценных бумаг региональных властей и муниципалитетов.[5]

Управляющие компании призывают инвесторов не игнорировать и не избегать всего многообразия существующих рисков, но управлять ими осознанно для повышения эффективности инвестиций.

В связи с растущим интересом к фондовому рынку в целом и к поиску инструментов инвестирования сегодня все больше внимания уделяется анализу моделей определения будущей доходности активов портфеля.

В России на текущий момент доверительное управление для инвесторов в основном базируется на фундаментальном анализе. Наиболее известные компании дают больше рекомендаций по теории Марковица, которая применительно к формированию портфеля заключается в рассмотрении доходностей ценных бумаг как случайных величин, при этом математическое ожидание является аналогом прогнозируемой доходности, а стандартное отклонение служит мерой риска. Изначально вводится допущение, что трейдер выбирает портфель ценных бумаг только на основании оценки доходности и риска. Следующий шаг трейдера - выбор из двух портфелей с одинаковой ожидаемой доходностью портфеля с меньшим риском. Однако при работе по теории Марковица существуют и другие допущения:

- трейдер не открывает короткие позиции, в данном случае разрешено использование только длинных позиций в расчете на удорожание актива;
- доходности портфеля, составленного трейдером, являются случайной величиной;
- трейдер знает математическое ожидание доходности по каждому из активов и парные ковариации доходностей (или соглашается с тем, что имеющиеся в его распоряжении исторические данные позволяют оценить значения этих величин в будущем).

Применив теорию Марковица, трейдер на выходе имеет множество неулучшенных портфелей по критерию соотношения риск/доходность, и это означает, что потенциальная доходность не может быть увеличена без возрастания риска и, наоборот, риск не может быть меньшим без снижения ожидаемой доходности. Бумаги, которые включаются в портфель изначально, до определения приемлемого соотношения риск/доходность, выбираются исходя из фундаментального анализа и по основным характеристикам: ликвидности, низкой корреляции между бумагами, потенциалу роста.

Данный подход в современной России наиболее популярен и оправдан тем, что крупные инвесторы не воспринимают такой инструмент, как механические торговые системы.

Некоторые известные компании, входящие в Топ-10, используют широко распространенный бек-тестинг, т. е. тестирование на исторических данных. В его основе лежит формирование различных портфелей, которое происходит следующим образом: выбирается 20 наиболее ликвидных бумаг одной биржи и их пул разбивается на несколько портфелей, например 10 портфелей по пятерке бумаг. Включение в портфель случайное. После этого оценивается доходность портфеля согласно заложенной стратегии, причем расчеты базируются на исторических данных.

Цель каждого инвестора - получить доход от своих вложений. Но средства, инвестированные в выбранную наугад систему без должной оценки ее эффективности, можно считать выброшенными на ветер. Инвестор должен уметь анализировать инвестиционные качества системы, только в этом случае он сможет получить хороший доход.

Использованные источники:

1. Рамзаева Е.П. Рынок ценных бумаг – составная часть финансового рынка//Экон. Науки. 2011 г. 4 (77) С. 47.
2. Мещерова Н.В. Развитие рынка ценных бумаг в аспекте общих тенденций капиталистического накопления// Экон. Науки. 2012 4. С. 47.
3. Ермолаев К.Н. Ценные бумаги и деривативы как институциональные формы фиктивного капитала// Вопр. Экономики и права. 2010. 4. С. 5
4. Мещеров А.В. Основные тенденции развития мировых финансовых рынков и денежно-кредитная политика// Экон. Науки. 2011. 3(16) С. 20.
5. Мещерова Н.В. Финансовые рынки в современной экономике, 2012 г

Абухов А.Н.

студент 4 курса

Финансово-Экономический факультет

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Алиева Н.У.

научный руководитель

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ЛЮДЕЙ

Аннотация: в данной статье исследуется финансовый менеджмент, как общий менеджмент рассматриваемый с точки зрения конкретных управленческих действий, т. е. формы общественной практики людей, посредством которой обеспечивается функционирование и развитие финансов субъектов хозяйствования (предприятий), реализация стоящих перед ними задач.

Ключевые слова: менеджмент, финансы, предприятие, стратегия, менеджер.

Понимание финансового менеджмента как искусства базируется на том, что управление финансами – это постановка эффективного финансового

менеджмента в организациях, как правило, требующая перестройки сложившегося механизма управления на уровне, как предприятия, так и государства. На уровне предприятия перестроечный механизм управления требует:

- финансовой прозрачности (достигается системой бюджетирования);
- разработки организационной структуры управления;
- организации работы финансовой службы таким образом, чтобы было возможно получить информацию по всем направлениям работ (по объектам финансового управления; по управленческим процессам; планирование, анализ, прогноз; по финансовым потокам);
- разработки стандартов управленческого учета всего предприятия в целом и каждого звена в отдельности (формы отчетности, сроки, системы информационных потоков, документооборота и т. п.);
- автоматизации вышеперечисленных направлений с применением современных информационных технологий и программного обеспечения.

Результатом осуществления этих мер должна быть разработка финансовой политики, определяющей стратегию и тактику предприятия в условиях рынка.

На современном этапе возможности стабильного функционирования предприятий на национальном и мировом рынке, а также в экономике в целом решающим образом зависят от точности и корректности выбранной стратегии предпринимательской деятельности. При этом стоит учитывать возможность появления критической ситуации, так как каждая организация вне зависимости от своего положения и вида деятельности подвержена риску, но для любого предприятия важным является не избежание риска вообще, а предвидение его благодаря прогнозированию и снижению его до минимума[2]. В связи с этим стоит отметить важную роль финансового менеджмента.

Концептуальная цель финансового менеджмента достигается посредством осуществления шести его стратегических направлений:

- управление выручкой;
- контроль издержек;
- управление ликвидностью;
- управление капиталом;
- управление налогами;
- управление внебалансовой деятельностью.

За довольно продолжительный период своего существования финансовый менеджмент сильно расширил область изучаемых проблем. На первых этапах существования он рассматривал лишь финансовые вопросы формирования новых фирм и компаний, а спустя долгое время — уже регулирование финансовыми инвестициями, проблемы современного банкротства, а также изучение практически всех отраслей управления финансами предприятия [1].

Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем:

- объект управления;
- субъект управления.

В связи с возрастающей ролью финансового менеджмента как инструмента управления финансами организации возникает необходимость акцентировать внимание и на профессии финансового менеджера. Финансовый менеджер — это специалист, который распоряжается финансовыми ресурсами предприятия. В сферу деятельности финансового менеджера входит разработка финансовой стратегии, формирование эффективных информационных систем, анализ различных аспектов финансовой деятельности, планирование финансовой деятельности.

Финансовый менеджер должен обладать следующими качествами:

- ответственностью (способностью брать на себя результаты своей работы);
- гибкостью (умением гибко реагировать на разные изменения в управленческих ситуациях);
- упорядоченностью (способностью к планированию организаторской деятельности, стремление к порядку, технологичности и нормативности);
- развитой интуицией, критичностью (умением обнаружить и выразить значимые для деятельности отклонения от установленных норм);
- креативностью;
- эрудированностью и энергичностью;
- уверенностью в себе;
- целеустремлённостью;
- требовательностью;
- стремлением к постоянному личностному росту.

Целью деятельности финансового менеджера является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении деятельности (создание системы внутреннего контроля) [2].

Поэтому специалисты в области менеджмента при управлении развитием советуют учитывать:

- цели и интересы менеджмента и персонала,
- требования и ограничения, связанные с технологией производства и реализации продукта (услуги),
- потребности внешней среды.

Таким образом, финансовый менеджмент как составная часть процесса управления организацией сегодня с каждым днем становится всё более

приоритетным направлением, и выражается в форме общественной практики людей.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов // Финансы. — 2008 — С. 352.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент/В.В. Ковалёв // Финансы и статистика. — 2007. С. 336.
3. Международные финансы: учебное пособие / В.С. Золотарев, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков, А.М. Усенко.- 3-е изд., доп и перераб. – М.: Альфа-М :ИНФРА-М,. – 224 с. : ил. – (Бакалавриат), 2014.
4. Основы финансовых знаний. / Под ред. К.В. Кочмола, Е.Н. Алифановой. – Ростов н/Д.: Изд-во Мини Тайп, 2008. Электронный доступ: <http://www.finlearn.ru> \ Финансовое самообразование \ Гипертекстовый учебник «Основы финансовых знаний».

*Авилова С.В.
магистрант
НАЧОУ ВПО СГА
Россия, г. Москва*

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Исторически сложилось так, что права потребителей зародились не в праве, а в иных науках. Так рассмотрим понятие «потребитель». Это понятие берет свои истоки из положений экономической теории, которая оперировала им с момента своего появления.

В зарубежном праве защита прав потребителей связана с установлением основных прав потребителей в Специальном послании о защите прав потребителей Джона Ф. Кеннеди Конгрессу США 15.03.1961, в котором признавались их права на информацию, на безопасность, на выбор, быть услышанным.

Всемирная компания союзов потребителей (Customer International - CI) дополнила список прав потребителей следующими категориями: на возмещение ущерба, на потребительское образование, на удовлетворение базовых потребностей, на здоровую окружающую среду.

В законодательстве советского периода понятие «приобретатель» в большей части рассматривались в социально-экономическом или бытовом понимании, не определяя специального статуса граждан-потребителей товаров и заказчиков услуг.

В целом регулирование отношений по удовлетворению потребностей граждан осуществлялось в основном нормами кодифицированного гражданского законодательства, предназначенными для установления общих норм и призванными служить базой для специального законодательства. В

частности, ст. 246 Гражданского кодекса РСФСР 1964 г. «Права покупателя в случае продажи ему вещи ненадлежащего качества», ст. 364 Гражданского кодекса РСФСР «Права заказчика в случае нарушения договора подрядчиком».

Поэтому в нормативных актах традиционно не учитывалась специфика взаимоотношений потребителей с организациями сферы обслуживания. Более того, следует отметить, что некоторые виды фактически существовавших договоров вообще не укладывались в рамки действовавшей классификации гражданско-правовых соглашений. Кроме того, в законодательстве отсутствовала система специальных гарантий охраны прав граждан при заключении договоров, направленных на обслуживание их потребностей.

Еще одной особенностью правового регулирования данной области отношений являлась множественность подзаконных актов, регламентировавших отдельные сферы взаимоотношений с участием граждан-потребителей. Ведомственные акты, как правило, содержали нормы, ущемлявшие интересы потребителей, а в некоторых случаях прямо противоречившие законодательству.

Действовавшее законодательство не вполне соответствовало и нормам международного права, в частности Руководящим принципам для защиты интересов потребителей, единогласно принятым 09.04.1985 [1].

Первой попыткой создания специального законодательства была разработка осенью 1988 г. проекта Закона СССР «О качестве продукции и защите прав потребителей». Большая часть этого законопроекта была посвящена проблемам обеспечения качества товаров и услуг, и лишь один раздел содержал нормы, направленные на защиту интересов потребителей.

Но проект имел недостатки:

- не делал различий между потребителем-гражданином и потребителем - юридическим лицом;
- все его нормы были так или иначе связаны с качеством товаров, т.е. все основные права потребителей (на информацию, на возмещение вреда, право на объединение и др.) формулировались лишь относительно обеспечения права на качество.

Проект широко обсуждался, но был отвергнут, так как большинство его положений носило декларативный характер и не могло быть реализовано.

Первое законодательное закрепление правового института «защита прав потребителей» произошло лишь 90-х годах XX века. С этим же периодом в юридической литературе связан момент возникновения защиты прав потребителей как отрасли права России.

Поворотным моментом в создании потребительского законодательства стало принятие 22.05.1991 Закона СССР «О защите прав потребителей». В связи с распадом СССР он так и не вступил в силу. Этот Закон содержал

множество положений, не разработанных в гражданском законодательстве, а также механизмы реализации всех его норм, что было его несомненным достоинством.

07.02.1992 в действие вступил Закон Российской Федерации №2300-1 «О защите прав потребителей» (далее - Закон о защите прав потребителей). Одним из существенных его положений стала норма, запрещающая при принятии других нормативных актов, затрагивающих интересы потребителей, снижать гарантии защиты их прав по сравнению с установленными в данном законе. Не менее важна норма Закона о защите прав потребителей, предоставившая право принимать затрагивающие интересы потребителей нормативные акты только Правительству Российской Федерации и прямо запретившая ему поручать принятие таких актов министерствам и ведомствам. Закон определил, что потребителем является гражданин, который приобретает или намеревается приобрести товары (работы, услуги) для личных нужд. Юридические лица были выведены из сферы действия Закона. Впервые в российском законодательстве были закреплены признанные международным сообществом права потребителей и гарантии их реализации. Закон предусмотрел повышенные гарантии защиты при причинении вреда жизни, здоровью или имуществу граждан, установив десятилетний срок ответственности изготовителя за выпущенную продукцию как перед потребителем, так и перед другими лицами, независимо от наличия между ними договорных отношений.

Кроме указанного Закона о защите прав потребителей, источниками правового регулирования прав потребителей в Российской Федерации являются: Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 26.01.1996 №15-ФЗ "О введении в действие части второй Гражданского кодекса России" (ст. 9), Руководящие принципы для защиты интересов потребителей [2].

Закон "О защите прав потребителей" - так называемый вертикальный закон. Его нормы носят системообразующий характер, так как содержат ссылки на иные нормативные правовые акты. Все вместе они образуют систему законодательства о защите прав потребителей [3].

Благодаря множественным бланкетным нормам с положениями данного закона корреспондируют многие нормы иных законов России и международных документов, признаваемых Российской Федерацией.

В настоящее время действует только более 20 подзаконных актов, принятых непосредственно во исполнение требований Закона "О защите прав потребителей". По отдельным вопросам разрешения судами споров в области защиты прав потребителей Пленум Верховного Суда России издал Постановление от 29.09.1994 № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей».

Дальнейшее развитие законодательства о защите прав потребителей

связано с совершенствованием Закона о защите прав потребителей. Здесь можно выделить следующие этапы:

1. В 1996 году Закон о защите прав потребителей был принят в новой редакции, в которой были более подробно регламентированы права и обязанности изготовителя (исполнителя, продавца) в области установления срока службы, срока годности товара (работы), а также гарантийного срока на товар (работу).

2. Следующий этап связан с изменениями Закона о защите прав потребителей, которыми устанавливалось, что при расторжении договора купли-продажи по причине продажи товара ненадлежащего качества потребитель должен вернуть товар с недостатками только по требованию продавца и за его счет. Ранее требования потребителя рассматривались при предъявлении потребителем товарного или кассового чека. Теперь отсутствие у потребителя документов, удостоверяющих факт и условия покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований. Введено новое правило о том, что продавец (изготовитель) или выполняющая функции продавца (изготовителя) на основании договора с ним организация отвечает за недостатки товара, на который не установлен гарантийный срок, если потребитель докажет, что они возникли до передачи товара потребителю или по причинам, возникшим до этого момента.

В отношении товаров, на которые гарантийные сроки или сроки годности не установлены, потребитель вправе предъявить требования, если недостатки товаров обнаружены в разумный срок (ранее - 6 месяцев, а в отношении недвижимого имущества - не более чем двух лет со дня передачи его потребителю), но в пределах двух лет со дня передачи их потребителю, если более длительные сроки не установлены законом или договором. Гарантийный срок товара, а также срок его службы теперь исчисляются со дня передачи товара потребителю (если иное не предусмотрено договором), а не со дня продажи.

3. В 2004 г. были внесены изменения, касающиеся осуществления прав потребителей органами местного самоуправления.

Изменениями также предоставляется право продавцам и изготовителям устанавливать дополнительные обязательства в отношении недостатков товара, обнаруженных по истечении гарантийного срока, установленного изготовителем. При этом содержание дополнительного обязательства, срок его действия, порядок осуществления потребителем прав по такому обязательству определяются продавцом в договоре с потребителем, а изготовителем - самостоятельно.

Установлена ответственность продавца (изготовителя, исполнителя) за нарушение прав потребителей. При удовлетворении судом требований потребителя с изготовителя (исполнителя, продавца, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения

требований потребителя взыскивается штраф в размере 50% от суммы, присужденной судом в пользу потребителя.

4. В 2007 г. в связи с развитием потребительского кредитования, было установлено, что при предоставлении кредита гражданину должна быть предоставлена информация о размере кредита, полной сумме, подлежащей выплате, и график погашения этой суммы.

При этом указанная новация касается не как таковых условий договора, заключаемого сторонами в установленном порядке, а именно информации, доводимой до потребителей при заключении договора в наглядной и доступной форме.

Подводя итоги, необходимо заметить, что ряд особенностей правового регулирования защиты прав потребителей в Российской Федерации обусловлен тем, что становление российского потребительского права происходило в сложных экономических условиях перехода от плановой экономики к рыночной, отягощенного кризисными явлениями, негативными последствиями монополизации, правовым нигилизмом. Этим обусловлен ряд особенностей правового регулирования защиты прав потребителей в Российской Федерации. В отдельных случаях устанавливались более жесткие меры (гражданско-правовые, административные), направленные на защиту прав потребителей, чем в зарубежном законодательстве. В настоящее время потребительское законодательство идет по пути смягчения: защита интересов потребителей становится выгодной для предпринимателей. Уже создаются и развиваются органы саморегулирования бизнеса, одной из основных целей которых является распространение правил (кодексов поведения), устанавливающих повышенные (по сравнению с законодательством) обязательства бизнеса в отношениях с потребителями.

Использованные источники:

1. Гафарова Г.Р., Фаткудинова З.М. Защита прав потребителей: Учебное пособие. М.: Юстицинформ, 2010.
2. Горина И.Е. Защита прав потребителей: часто задаваемые вопросы, образцы документов. М.: Юрайт-Издат, 2012.
3. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 30/248 от 09.04.1985.
4. Федеральный закон от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей".

*Агакеримова М.
студент 4 курса*

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: данная статья посвящена вопросам эффективной

организации документооборота на предприятиях в условиях реформирования бухгалтерского учета в России.

Ключевые слова: документооборот, график документооборота, унификация, электронный документооборот.

Учетная политика является основой построения системы бухгалтерского учета на предприятии. В составе учетной политики организации по бухгалтерскому учету должны быть утверждены правила документооборота, технологии обработки учетной информации, а также «формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности».

Документооборот является важнейшим элементом учетной политики. Организация работы с документами оказывает влияние на качество работы аппарата управления, организацию и культуру труда управленческих работников. Успех организации зависит от того, насколько профессионально ведется документация на организации.

Как известно, каждая хозяйственная операция должна быть подтверждена соответствующим первичным документом, выступающим письменным юридическим доказательством, дающим право на совершение хозяйственной операции или подтверждающим факт ее исполнения.

Особо велико значение документов для контроля (предварительного, текущего и последующего) за законностью и целесообразностью хозяйственных операций, а также для более эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия. Документы являются письменным доказательством при рассмотрении исков и претензий в народных судах и арбитражах, являются незаменимым инструментом контроля за сохранностью собственности организации. Прием и отпуск товарно-материальных ценностей и денежных средств, производимой на основании правильно оформленных документов, предотвращает возможность злоупотреблений.

Особое внимание в организациях должно уделяться правильной организации входящего, исходящего и внутреннего документопотоков (движение документов) и эффективной оптимальной организации этапов обработки документов.

Принято выделять три основных документопотока организации:

- поступающие (входящие) документы;
- отправляемые (исходящие) документы;
- внутренние документы.

Основные этапы обработки входящей документации: начальная обработка документов; предварительное рассмотрение; регистрация документов; изучение документов руководством; передача документов исполнителям; отправка документов; создание дел и хранение документов.

Правила документооборота установлены законами о бухгалтерском учете, об электронной цифровой подписи, об информации, информационных технологиях и о защите информации, об архивном деле Российской Федерации, Налоговым Кодексом РФ, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Кроме того, они могут быть установлены внутренним распорядком организации.

Документооборот можно представить также как совокупность мероприятий по приему документов, их регистрации, рассылке, контролю исполнения, формированию дел, хранению, повторному использованию документов и справочной работе. Основным документом, определяющим правила документооборота внутри организации, является график документооборота.

Среди основных требований, позволяющих эффективно организовать документооборот на предприятии, необходимо выделить следующие:

- график документооборота должен содержать минимальное количество подразделений организации для прохождения их первичным учетным документом;

- график документооборота должен содержать минимальное количество специалистов для прохождения первичным учетным документом;

- график документооборота должен предусматривать минимальные сроки нахождения в каждом подразделении организации и у каждого ее специалиста для первичных учетных документов;

- график документооборота может быть оформлен или в качестве схемы, на которой будет обозначен «путь» документа в организации, или в качестве перечня работ по созданию, проверке и обработке документов, которые должны выполнять подразделения и специалисты организации, также в этом перечне должны быть указаны взаимосвязи и сроки выполнения названных работ;

- при определении сроков в графике документооборота необходимо руководствоваться помимо критерия разумности, еще и правилами предоставления отчетности в налоговые органы, а также интересами внешних пользователей, в частности, контрагентов организации.

До принятия нового Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» документы принимались к учету, только если составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, и имели обязательные реквизиты.

С начала 2013 года изменения затронули многие сферы, в том числе, правила документирования и первичного учета, а также формирования учетной политики.

В системе первичного учета и документирования произошли кардинальные изменения. Законом предусмотрена полная отмена

унифицированных форм первичных учетных документов для всех предприятий и организаций, кроме организаций государственного сектора. Для них обязательные формы устанавливаются централизованно в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Первичные учетные документы, как и прежде, необходимы, но составлять их теперь нужно по собственным формам, утвержденным руководителем экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Другими словами, разработать новые формы должен тот, кто фактически ведет учет в организации, а задача руководителя - утвердить те формы, которые будут применяться в его организации.

Составлять первичные учетные документы нужно непосредственно при совершении факта хозяйственной жизни. И лишь в том случае, если это не представляется возможным, документ можно оформить непосредственно после его окончания.

В отношении нововведений в организации документооборота можно отметить следующее. Отмена унифицированных форм, с одной стороны, - позитивный шаг в развитии практики бухгалтерского учета. Ведь каждая организация теперь может создавать удобные в использовании первичные документы, учитывая специфику своей деятельности. При всем желании разработчиков унифицированные формы не могли идеально подходить абсолютно всем: для некоторых не хватало строк и колонок для полного отражения всей необходимой информации, кто-то фактически заполнял лишь пару строк, а остальным приходилось прочеркивать тратя лишнее время и бумагу.

Однако, с другой стороны, главным бухгалтерам и другим лицам, на которых возложено ведение бухгалтерского учета, явно прибавилось работы, причем весьма серьезной, требующей определенного «творческого подхода» и внимания. Ведь нужно разработать такие формы «первички», которые действительно будут максимально удобны и в тоже время позволят зафиксировать всю информацию, а для этого необходимо осмыслить и проанализировать множество факторов и нюансов.

Когда же речь идет о документах, которыми организация обменивается с другими экономическими субъектами, унификация кажется не такой уж плохой идеей. В новом Законе по-прежнему в перечне обязательных реквизитов не упоминается печать организации. Зато помимо документов на бумажном носителе теперь допускается их составление виде электронного документа, подписанного электронной подписью, если российским законодательством или договором не предусмотрено составление первичного документа в бумажной форме. Иными словами, вполне допустим вариант, когда абсолютно все первичные документы составляются исключительно в электронной форме.

Вряд ли имеет смысл ожидать, что большинство экономических

субъектов сразу же перейдет на полный электронный документооборот. Ведь для этого необходимо повсеместное внедрение специальных средств и программного обеспечения. А этот процесс заведомо усложняется отменой унифицированных форм – ведь у каждого субъекта теперь своя «первичка», а для полноценного обмена электронными документами «разношерстные» первичные документы нужно будет «оцифровать» и «состыковать».

Кроме того, при принятии решения о переходе на электронную «первичку» нужно иметь в виду и тот факт, что хранить в течение установленных сроков (не менее 5 лет) нужно будет не только сами первичные документы, но и средства, которые обеспечивают воспроизведение электронных документов и проверку подлинности электронной подписи.

Агапова Е.В., к.э.н.

доцент, ведущий научный сотрудник

*Научно-исследовательская лаборатория «Исследования
актуальных вопросов развития конкурентной политики и
государственного заказа в российской экономике»*

Институт «Высшая школа государственного управления»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

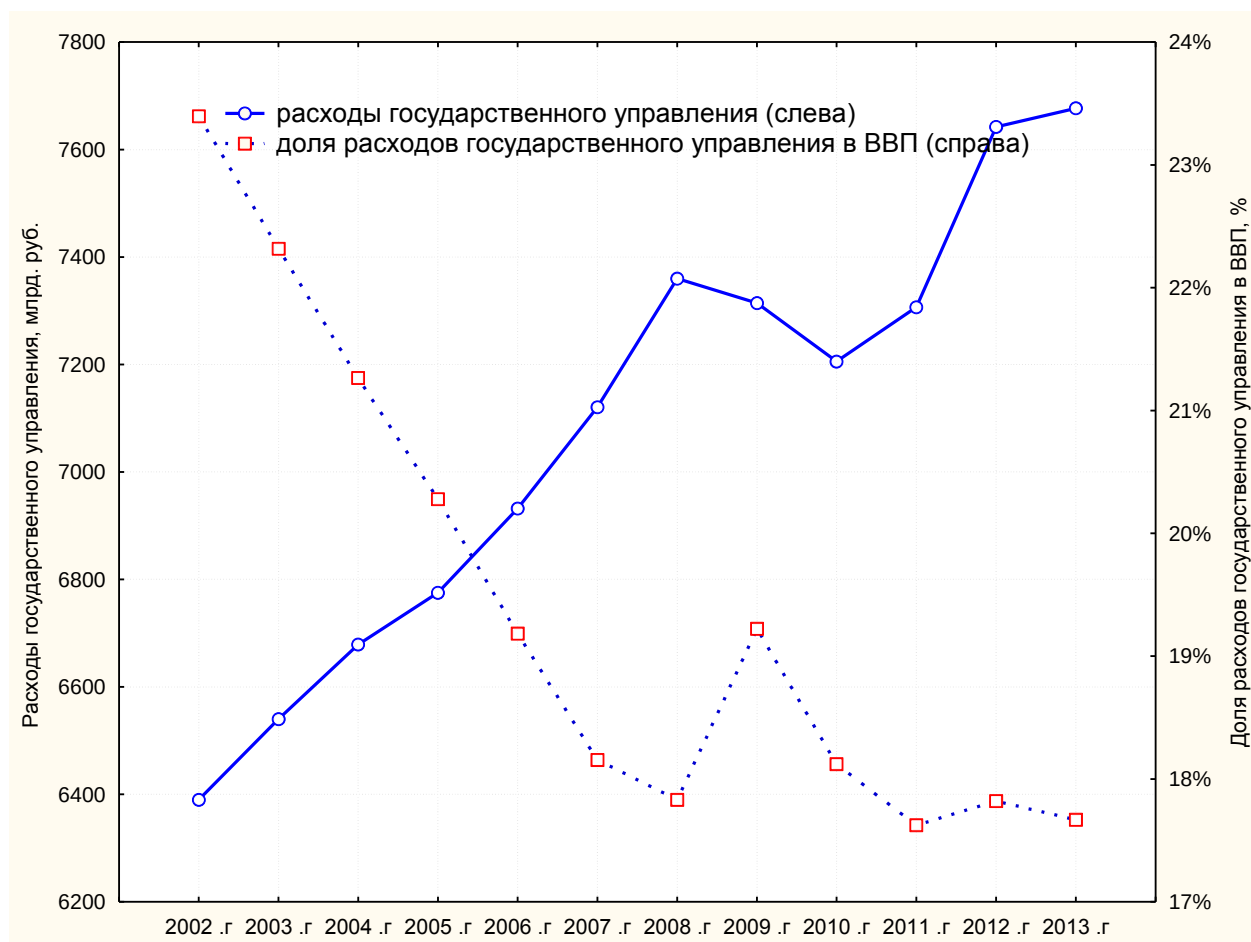
при Президенте Российской Федерации

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: НА ПРИМЕРЕ СТРАН ТС И ЕЭП

На стадии разработки и принятия законов и нормативно-правовых актов эффективным механизмом защиты прав и законных интересов малого и среднего бизнеса является оценка регулирующего воздействия. В настоящее время происходит становление данного института - формируются критерии оценки нормативных актов, процесс экспертизы нормативных актов все больше носит публичный характер. Однако вопросы оценки регулирующего воздействия оценки нормативных актов, должны учитывать особенности экономических процессов, происходящих в странах ТС и ЕЭП.

Рассмотрение программных документов, принимаемых Евразийской экономической комиссией с помощью процедуры нормативных актов, аналогичной действующей в Российской Федерации или Республике Казахстан существенно замедлит принятие нормативных актов. Поиск формы института оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в области регулирования государственных закупок стран ТС и ЕЭП является значимой научной задачей. Актуальность темы исследования также определяет высокой значимостью затрат государственного регулирования как потенциального рынка для субъектов предпринимательства.



(источник данных: официальный сайт Росстата gks.ru)

Рис. Динамика расходов государственного управления (в сопоставимых ценах 2008 г.)

Так, несмотря на снижение доли использования ВВП для целей госуправления, объем затрат государственного управления постоянно возрастает (рис. 1).

Все указанное делает вопросы учета интересов предпринимателей при трансформации системы регулирования государственных закупок актуальными для развития предпринимательства.

Согласно самому общему определению оценка регулирующего воздействия это совокупность инструментов, позволяющих при принятии решений о воздействии на экономику учесть интересы максимального количества субъектов национальной экономики. Развитие данного института началось в Российской Федерации в 2010 году с начала развития публичных консультаций с представителями правового регулирования с целью оценки издержек и рисков при принятии решений относительно регулирования экономики.

Институтом защиты прав субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ является уполномоченный по правам предпринимателей, указанный институт появился в 2012 году, а в 2013 году был принят Федеральный закон от 7 мая 2013 года № 78-ФЗ «Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей». В соответствии со статьей 2 указанного нормативного акта, основными задачами Уполномоченного является защита прав и законных интересов российских субъектов предпринимательства на территории РФ и российских субъектов предпринимательской деятельности на территориях иностранных государств в соответствии с законодательством РФ, международными договорами РФ, договоренностями на взаимной основе федеральных органов государственной власти с государственными органами иностранных государств, международными и иностранными организациями.

Кроме того, оценку регулирующего воздействия путем участия в том числе в публичных обсуждениях, осуществляют публично-правовые объединения (профессиональные сообщества, саморегулируемые организации) в соответствующих профессиональных сферах. В частности, они принимают участие в деятельности экспертных советов при государственных органах, защищают интересы своих членов в суде. В Российской Федерации к таким общественным организациям относятся РСПП, ОПОРА, Торгово-промышленная палата.

В Республике Казахстан институт оценки регулирующего воздействия находится в стадии становления, при этом совокупность применяемых инструментов идентична с используемыми в Российской Федерации. Так, в настоящее время создается национальная палата предпринимателей Республики Казахстан в задачи которой будут входить представление и защита прав и законных интересов предпринимателей, в том числе и в части оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов. В настоящее время указанную деятельность также осуществляют общественные организации, функции которых схожи с российскими - Независимая ассоциация предпринимателей и Общенациональный союз предпринимателей и работодателей Казахстана «Атамекен».

В Республике Белоруссия процедуры оценки регулирующего воздействия рамочно определены законом «Об основах административных процедур», где указаны случаи рассмотрения обращений субъектов предпринимательства по вопросу влияния нормативных правовых актов на уровень издержек и рисков на осуществление деятельности.

Таким образом, при обсуждении проектов нормативных правовых актов интересы предпринимательских структур могут учитываться как при формировании общей позиции в рамках общественного объединения, так и быть учтенными в рамках публичных слушаний и посредством осуждения регулятивного характера на уровне специализированного уполномоченного органа.

На наднациональном уровне взаимодействие уполномоченных национальных органов власти и наднациональных органов нормативно определено. В Российской Федерации с 1 июля 2013 года такая оценка осуществляется федеральными органами исполнительной власти в отношении не только проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов, но и проектов решений Совета Евразийской экономической комиссии, то на уровне обсуждения позиций. Между тем, при рассмотрении проектов нормативных актов на наднациональном уровне в Евразийской экономической комиссии порядок рассмотрения указанных положений общественными организациями и отдельными субъектами предпринимательства не определен.

Общественные организации могут быть включены в состав Консультативного комитета или подкомитета по соответствующему направлению интеграции. Так, согласно утвержденному Решением Коллегии ЕЭК от 5 июля 2012 года № 200 Положению о Консультативном комитете по конкуренции и антимонопольному регулированию, ценовому регулированию и государственным (муниципальным) закупкам в состав комитета входит подкомитет по государственным (муниципальным) закупкам, при этом в их деятельности могут принимать участие независимые эксперты. Однако в состав данного подкомитета в отличие от соответствующих консультативных органов по другим направлениям интеграции не входят представители общественных объединений, защищающих права предпринимателей.

Поиск формы института оценки регулирующего воздействия должен включать в себя совокупность инструментов, позволяющих учесть интересы субъектов предпринимательства при формировании системы регулирования государственных закупок на пространстве ТС и ЭП.

Использованные источники:

1. Агапова Е.В. особенности закупочных систем разных стран РИСК: Ресурсы, информация, 2012. № 3. С. 91-94
2. Агапова Е.В. Россия – «законодатель мод» в системе развития госзаказа//Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 30. С. 49-53.

Агеев Н.В.

аспирант

кафедра мировой экономики

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Эволюция концепции НИС и инновационного развития мировой экономики прошло несколько этапов, которые широко освещены в

отечественной и зарубежной экономической науке. На первом этапе произошло теоретическое оформление научного термина «инновации», определены их источники, а собственно фактор инноваций был дополнен в структуру факторов производства (Р. Солоу, Й. Шумпетер).

Роль инноваций в развитии современной мировой экономики серьезно возрастает, и это происходит не только за счет влияния кризиса и необходимости поиска новых источников повышения конкурентоспособности. Мир находится в начале третьей научно-технической революции, осознается ее особая роль для экономического роста и увеличения конкурентных преимуществ субъектов мировой экономики. В результате третьей научно-технической революции были разработаны теории постиндустриального и «нового индустриального» обществ в последней четверти прошедшего столетия (Дж. Гелбрэйт, П. Друкер, М. Кастельс). Эти концепции ставили знания в основу формирования экономики на современном этапе.

Совокупность указанных теорий и концепций обусловила разработку концепции технологических укладов, понятие которых было введено в научный оборот российским экономистом, академиком РАН С.Ю. Глазьевым. Им было выделено пять технологических укладов, каждый последующий из которых имеет меньший жизненный цикл по сравнению с предыдущим. Автор придерживается данной концепции и полагает, что применительно к анализу инновационного механизма развития экономики необходимо учитывать фактор смены укладов и способность той или иной экономической системы к самонастройке и самоадаптации к изменяющимся условиям рынка и внешней среды.

Как уже указывалось ранее, одним из основоположников теории инновационного развития явился Й. Шумпетер, который разграничив понятия экономического роста и экономического развития, определив последнее как «появление чего-то нового, неизвестного ранее, или, иными словами, инновации» [16]. На современном этапе исследованию инновационного развития и экономической природе инноваций посвящен целый комплекс исследований за рубежом, в частности, в рамках деятельности международных экономических организаций, как, например, Руководство Осло [23]), ЮНКТАД, ООН, которые анализируют влияние инновационного развития и инноваций на экономический рост. Так, например, Конференцией ООН по торговле и развитию был разработан показатель инновационного потенциала, под которым понимается совокупность различных ресурсов (информационных, финансовых, материальных, людских, необходимых для эффективного инновационного развития. ЮНКТАД на основе этого показателя выделяют страны с низким, средним и высоким инновационным потенциалом [21].

Одним из ключевых понятий в контексте изучения теории мирового инновационного развития является понятие «инновационная система»,

исследованию которого посвящено значительное число работ как отечественных, так и зарубежных ученых. Наиболее комплексно этот вопрос, по мнению автора, нашел проработку в трудах академика РАН Н.И. Ивановой [3]. Под национальной инновационной системой понимается совокупность элементов, взаимодействие которых ведет к появлению, внедрению, трансформации и трансферту новых технологий в рамках определенной страны, появления зависимости между этими элементами и к формированию институционального оформления, финансовых ресурсов и государственной политики, направленной на развитие инноваций. К ключевым элементам НИС относят фирмы, разрабатывающие технологии, государственные учреждения в данной сфере, научно-исследовательские институты и университеты [20]. Являясь однородными по своей структуре и социально-экономической природе, НИС могут серьезно отличаться в отдельных странах в силу наделенности страны ресурсами, специфики социально-экономического развития и исторических особенностей формирования.

НИС, по мнению Б.З. Мильнера, представляет собой относительно новый институт общественной структуры, создающий условия для взаимодействия государства и научно-исследовательских организаций с целью воплощения знаний в эффективных инновациях [5]. В указанном источнике отмечается также, что парадоксом постиндустриального общества является то, что фундаментальная экономическая наука в развитых в инновационном отношении странах является заложником ортодоксальных теорий, которые неадекватно описывают специфику технологического прогресса в рыночной экономике. По мнению В.Н. Кириллова, НИС является приводным механизмом научно-промышленного развития государств [7, С.18].

Автор считает, что неравномерность развития НИС различных стран является следствием двух основных причин: специфики собственно НИС, а также дифференциации уровней социально-экономического развития разных стран. Поэтому в качестве форм инновационного неравенства можно выделить следующие: инновационные модификации, связанные с различиями в НИС развитых стран; инновационные трансформации, присущие странам с высоким инновационным потенциалом, которые в отличие от развитых стран, не имеют эффективной НИС, а в отличие от развивающихся – имеют высокий инновационный потенциал; инновационный разрыв между развивающимися и развитыми странами на основе дифференциации в социально-экономическом развитии; инновационные адаптации, характерные для быстро развивающихся стран, например, Китай и Индия: эти страны даже при низком инновационном потенциале способны обеспечить его высокую реализацию за счет эффективной адаптации инноваций из развитых стран за счет получения квалифицированных кадров.

Не следует забывать при этом, что научно-технический прогресс интернационален по своей природе, что проявляется в беспрепятственном распространении технологических новшеств и достижений по всему миру, а это, как известно, противоречит межфирменной и межгосударственной конкуренции [4, С.94-102]. В современном мире зачастую имеют место различные дискриминационные ограничения и способы удержания лидерства в технологиях, политика сброса технологий второго порядка. Одновременно возрастает скорость инновационной деятельности, растет круг ее участников, модифицируются их взаимоотношений. Транснациональные корпорации (ТНК) являются основным субъектом международного инновационного бизнеса, поскольку покрывают все страны и регионы. В конце XX века большинство международных производителей наукоемких товаров организовали свои филиалы в развивающихся странах. Последнее в немалой степени способствовало снижению технологического разрыва между развитыми и развивающимися странами. Последние смогли заложить фундаментальные основы инновационного развития, а некоторые из них – даже получить существенные конкурентные преимущества, как, например, Китай.

Сложившийся зарубежный опыт формирования НИС свидетельствует о двух моделях. Первая характерна для стран с небольшим внутренним спросом и опорой на экспортную специализацию. Главным примером здесь является Индия, развившая эффективную систему оффшорного программирования и оффшорного аутсорсинга. Во второй реализуется идея создания многоотраслевого производственного комплекса с мощной экспортной составляющей, когда внутренний спрос является одним из важнейших стабилизирующих факторов наряду с экспортом. Примером второй модели является КНР – самой большой в мире стране по объему рынка. Уже в 2005 г. интенсивно развивающийся внутренний рынок Китая обеспечил около 40% прироста информационного экспорта из Японии и Южной Кореи. КНР наглядно показал, на какой основе на современном этапе необходимо строить региональную кооперацию. Цель последней состоит не в обеспечении инновационных проектов необходимыми инвестициями, а в использовании имеющегося научно-технического потенциала стран Юго-Восточной Азии для интенсивной диффузии инноваций. Очевидно, что для партнеров КНР по Азиатско-Тихоокеанскому региону, которые являются экспортерами наукоемкой продукции, развитие такой интеграции может привести к ощутимым потерям. Они постоянно вытесняются с рынка региона, не выдержав конкуренции во многих секторах, например, доля Китая в региональном экспорте компьютерной техники уже достигла 50%, а объем высокотехнологичного производства в стране в 2003-2012 гг. вырос в шесть раз [12, С.10].

Глобальная конкуренция актуализирует необходимость использования модели жизненного цикла товара, предложенной Р. Верноном, поскольку

страны – участники инновационного развития прилагают определенные усилия к защите своих разработок на мировом рынке. С этой целью во всех развитых странах разработана система, за счет которой возможно выполнять НИОКР и связанные с ними разработки от научного открытия до готового образца. Развитые страны при этом проводят необходимые меры, по стимулированию инновационной деятельности.

Наивысший объем расходов на НИОКР в процентах к ВВП характерен для Финляндии, США, и Германии. Одновременно США лидируют в мире по объему инвестиций, направленных на реализацию инновационных проектов. Страны Европейского Союза (ЕС), в свою очередь, занимают второе место в по этому показателю. Такая дифференциация обусловлена спецификой осуществляемой инновационной и инвестиционной политики в отдельных странах.

Существенное воздействие на развитие НИОКР в конкретных странах зависит от трех факторов: доли обрабатывающей промышленности в ВВП; объема средств, направляемых на исследования; обеспеченности страны природными ресурсами. При этом государственное финансирование науки в разных странах также дифференцировано и составляет, например, у Японии – 3,4% ВВП, у США – 2,7%, Германии – 2,5, Франции – 2,1, Великобритании – 1,8%.

Важным аспектом в системе перехода стран к шестому технологическому укладу играет роль венчурного капитала. Сложившийся в развитых странах опыт формирования венчурного капитала (главным образом, в ЕС и США) показывает, что подавляющая его часть (до 80%) идет в компании, находящиеся на этапе расширения своей деятельности. Одновременно венчурный капитал, участвующий в финансировании раннего периода развития предприятия, обеспечивает достижения непрерывности между финансирование бизнеса-ангела и этапа расширения того или иного бизнеса. К факторам, которые обеспечивают рост эффективности деятельности фондов венчурного капитала, автор относит общую экономическую стабильность в стране; возможность аккумулирования инвестиционных ресурсов; изменения на мировом рынке, а также особенности налогообложения.

Наличие общих закономерностей инновационного развития и модернизации прослеживается явно во всех развитых странах [14], за исключением формирования институциональной системы инновационного развития, которая обладает ярко выраженной национальной спецификой. В этой связи к *базовым моделям инновационного развития различных стран* отнесем следующие:

- 1) ориентация на распространение инноваций за счет создания благоприятной среды и рационализации экономической структуры;

- 2) ориентация на лидерство в НИОКР и развитие целевых масштабных проектов, которые охватывают все стадии научно-производственного цикла;

3) стимулирование инноваций за счет развития их инфраструктуры путем координаций действий отдельных высокотехнологичных секторов и отраслей на основа заимствования технологий за рубежом.

Принципиально, что модели НИС всех без исключения развитых стран предполагают активное участие государства в сфере инноваций. Главным образом, речь идет о развитии человеческих ресурсов и образовании. В современных условиях постоянно возрастает спрос на специалистов в сфере инноваций. В развитых странах их доля на национальных рынках труда достигает одной трети и превышает темпы роста занятости по стране в целом.

В целом, сложившаяся практика развитых стран говорит о том, что совершенствование и развитие НИС принципиально зависит от ее институтов. Механизм взаимодействия государства и бизнеса требует при этом разработки и внедрения национальных стратегий поддержки инновационного сектора национальной экономики. Так, ведущие страны сформировали эффективные системы инновационного развития на основе государственно-частного партнерства и венчурного инвестирования.

Теория и практика накопили серьезный опыт формирования НИС как на основе заимствования чужого опыта, так и на основе имеющегося в стране инновационного потенциала. К НИС нового уклада относятся Австралия, Китай, Индия, Израиль, Южная Корея. К традиционным НИС, в свою очередь следует отнести, США, Великобританию, Германии, страны Скандинавии. Центр мирового инновационного потенциала сосредоточен в США, ЕС и Японии, которые обеспечивают развитие наиболее передовых технологий. Ежегодные доходы от экспорта наукоемкой продукции только в США, Германии и Японии вместе взятых превышают 1,6 трлн. долл. В последние годы наметилась тенденций смещения центра международной инновационной деятельности за счет вовлечения в нее быстроразвивающихся стран, главным образом, Индии и Китая.

Для каждой страны и региона характерна собственная система институционализации инновационного развития и инновационного потенциала. Так, в США выделяется высокий научный потенциал, существенные инвестиции в НИОКР, инновационная активность фирм, высокий уровень патентования. Для Германии наряду с развитием фундаментальной науки большой вклад в дело инновационного развития вносят крупнейшие ТНК автомобилестроения, общего машиностроения и химической промышленности. Государство является активным участников инновационного развития за счет предоставления налоговых льгот. Инновационный потенциал Швеции связан с деятельностью небольшого числа крупных ТНК в базовых отраслях национальной экономики. Для экономики КНР характерен постоянный рост наукоемкой продукции в производстве и экспорте, причем в последнем она увеличилась за последние 20 лет в восемь раз – с 5 до 40%.

Зарубежный опыт инновационного развития показывает, что реализация инновационного потенциала региона связана с особенностями экономики и географии региона, которые формируют его конкурентные преимущества. Одновременно следует отметить дифференциацию инновационного потенциала по отдельным регионам развивающихся стран. Особенности регионов отдельных стран позволяет выделить условия, способствующие развитию их инновационного потенциала: приход ТНК, способствовавший росту высокотехнологичного сектора до роста собственно инновационной сферы экономики (например, в Китае и Индии); увеличения уровня расходов корпораций и государственных расходов при их соотношении «70 к 30» и колебаниями по отдельным регионам страны; специализация регионов определенных технологиях (так, Израиль, Австралия и Индия являются мировыми лидерами по производству программного обеспечения, а Германия, Япония и США – в сфере машиностроения, химии, биотехнологии, приборостроения; уровень распространенности инноваций, выражаемый в доступности к рынкам и, значит, к прибыли; институциональное обеспечение развития инновационного сектора экономики (формирование инфраструктуры, инвестиционных инструментов, программ и мер поддержки инновационного предпринимательства); возрастание среднемировых темпов роста инновационного потенциала; наличие достаточного кадрового потенциала (привлечение высококвалифицированных кадров из-за рубежа (например, из США, Австралии, Швеции, Норвегии), подготовка кадров по приоритетным направлениям науки и технологиям рост числа занятых в сфере инноваций); интеграция регионов и территории в современные тренды развития мирового сообщества (информационные технологии, нанотехнологии, биотехнологии, космические исследования, автоматизация производства, роботостроение) [1].

Анализируя тенденции формирования инновационного пространства на международном уровне, следует указать на его крайнюю неоднородность и дифференциацию между основными группами стран. Так, для экономик развитых стран характерны звенья инновационной цепочки с наибольшей добавленной стоимостью, а развивающимся странам в мировом инновационном процесса отводится второстепенная роль – они рассматриваются исключительно в качестве источников дешевых природных ресурсов. Основными проводниками инновационного процесса на уровне мировой экономики являются ТНК, поэтому возрастает инновационной наполнение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), происходит постепенная интернационализация НИОКР и международный аутсорсинг инноваций и их реализация на глобальном рынке.

Несмотря на указанную дифференциацию, общим остается то, что все государства стремятся к стимулированию инновационной активности своих компаний с целью увеличения конкурентоспособности национальной

промышленной базы, роста производительности труда и занятости и, в конечном, итоге, повышения уровня благосостояния своих граждан [11, С.16]. Инновационная политика отдельных стран также существенно отличается. Для стран, имеющих достаточно прочные позиции в мировом инновационном процессе (например, США и Японии) характерен приоритет инвестиций в перспективные научные исследования и развитие человеческого капитала. Эти приоритеты выделяются для получения конкурентных преимуществ в будущих областях роста, например, в области защиты климата, здоровья людей, зеленых технологий, энергетики.

В следующей таблице систематизированы основные факторы, с одной стороны, стимулирующие или ограничивающие развитие отдельных НИС в отдельных странах, с другой – способствующие дифференциации отдельных стран по уровням инновационного развития (табл. 1).

Таблица 1. Факторы, стимулирующие или ограничивающие развитие НИС отдельных зарубежных стран

Факторы, ограничивающие развитие НИС	Страны	Факторы, стимулирующие развитие НИС	Страны
Рациональное использование существующего потенциала инновационного развития	Финляндия	Слабая вовлеченность предприятий малого бизнеса в инновационную деятельность	Нидерланды, Франция, Япония
Целевая поддержка ключевых направлений развития НИС	Китай, США	«Утечка мозгов»	Германия, Франция
Наличие долгосрочной инновационной политики	Германия, Испания, Норвегия, Франция	Социально-экономические диспропорции в развитии отдельных регионов страны	Германия, Индия, Норвегия, Китай
Осуществление комплексной государственной поддержки инновационных компаний	США, Китай	Невысокая доля участия бизнеса в финансировании исследований и разработок	Индия, Нидерланды, Франции
Наличие эффективных программ коммерциализации инноваций в отношении как генерируемых, так и заимствованных технологий	Япония, Швейцария	Высокая скорость старения населения	Страны ЕС
Активное привлечение прямых иностранных инвестиций ведущих транснациональных корпораций	Индия, Сингапур, Южная Корея	Высокий уровень расходов на развитие оборонно-промышленного комплекса	Израиль
Совершенное законодательство в области охраны интеллектуальной собственности	США	Неразвитость рынков венчурного капитала	Германия
Внедрение передового зарубежного опыта	Индия, Китай, Сингапур	Ряд проблем, связанных с коммерциализацией инноваций	Бразилия, Индия, Германия

Источник: составлено автором.

Дифференциация стран по формам и методам осуществления инновационной политики заложена в уровне и степени их инновационного развития. В тех странах, которые сегодня занимают серьезные позиции в глобальном инновационном развитии, как, например, США, Япония и Южная Корея, приоритетными становятся инвестиции в развитие человеческого капитала, перспективные исследования. Этими странами четко обозначены приоритеты своей инновационной политики и научных исследований с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ для перспективных областей и сфер роста, каковыми являются энергия, защита климата, зеленые технологии, мобильность интеллектуального капитала, здоровье. Для стран-лидеров международного инновационного процесса характерны более высокие расходы на НИОКР, даже чем у группы интенсивно развивающихся стран - Индии и Китая.

В свою очередь, инновационная политика государственного регулирования НИС в ведущих развивающихся странах, пока еще базируется на институциональной оформлени и концептуализации инновационного развития, выстраивании отношений между государством и бизнесом, повышении качества инновационных товаров.

На протяжении последних трех десятилетий в ряде стран был разработан комплекс концепций, стратегий и программ, сформированы институты стимулирования инноваций. Проблема построения эффективной модели национального инновационного развития, несмотря на ряд сделанных попыток, для этих стран остается открытой. В мире постоянно возрастает число стран, для которых зарубежные источники развития национальной инновационной сферы начинают играть первостепенное значение.

В этой связи, поскольку проблемы инновационного развития являются многоплановыми, в развивающихся странах встает вопрос о формировании комплексной, смешанной инновационной политики предполагающее ряд механизмов, которые опосредуют взаимосвязь внешней и внутренней экономической политики страны и четкое осознание того, что производительность и эффективность функционирования НИС зависит от принятия комплексных решений на различных уровнях. В рамках данной политики достигается баланс интересов и взаимодействие разных элементов НИС.

Анализ проблем развития НИС отдельных стран позволил выявить ряд возможностей и угроз построения эффективной национальной инновационной политики под влиянием финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. Так, к числу негативных аспектов воздействия кризиса следует отнести разрушение глобальных цепочек создания стоимости в рамках ТНК; ослабление конкурентных позиций крупнейших ТНК; резкое снижение объемов финансирования; снижение спроса и соответствующее свертывание

на продукцию ряда традиционно инновационно активных отраслей, например, автомобилестроения. Одновременно, кризис предоставил и новые возможности для развития НИС отдельных стран после кризиса, такие, как, укрепление развивающихся стран в качестве новых центров активности инновационного развития; возникновение новых отраслей; рост компаний [15]. Эксперты указывают на то, что ориентация стран на инновации позволяет им выйти из кризиса с наименьшими потерями [10, С.36].

Для того, чтобы занять конкурентные позиции в международном инновационном развитии, для страны недостаточно только инновационного потенциала и наличия емкого внутреннего рынка – необходимо институциональное обеспечение инновационного развития, где главенствующая роль принадлежит государству. При этом необходимо учитывать, что роль государства ограничивается рынком. Кроме этого, необходимо принимать во внимание, что идеального общепринятого инструмента государственной политики инновационного развития не существует. В добавок к этому, частная инициатива в контексте инновационного развития не должна подавляться регулирующей ролью государства. Наконец, в-четвертых, в современных условиях растет роль непрямого (косвенного) воздействия государства на инновационную активность бизнеса.

Для более эффективной интеграции НИС в глобальное инновационное пространство в качестве ключевых необходимо рассматривать следующие современные особенности государственного регулирования инновационной сферы: акцент на использование косвенных инструментов поддержки инновационной активности; учет того, что современная инновационная промышленность географически концентрируется исключительно в определенных регионах, чувствительных к информационной среде и человеческому потенциалу; приоритетной должна являться нелинейная модель инновационного процесса, предполагающая тесную зависимость составляющих элементов и генерирование инноваций, ориентированных на спрос; одновременно государство заинтересовано в активном использовании концепции гибкой организации производства; всемерное развитие кластеров.

Экономическая природа инноваций такова, что они могут сильно дифференцироваться в зависимости от их сложности, спроса и предложения на них на рынке [2]. Посредством внедрения инноваций происходит влияние на торговую политику правительства, инвестиционные и инновационные фонды. Эта система взаимосвязей инноваций, реального сектора экономики и системы макроэкономического регулирования и является по существу национальной инновационной системой.

Трансферт НИОКР и их результатов в развивающиеся страны, рост их объемов неотложно требуют выявления предпосылок данных явлений. Очевидно, что в современной мировой экономике возрастает конкуренция при одновременном снижении жизненного цикла товаров, поэтому

инновации необходимо осуществлять с предельно низкими издержками. Одновременно некоторыми правительствами развивающихся стран были найдены возможности для серьезной поддержки отдельных инновационных проектов, которые привели к росту «инновационности» национальной экономики. Помимо этого, развитие инновационной системы не может быть обособленным, поэтому постоянно происходит международный обмен, знаниями, технологий, т.е. речь идет об интернационализации НИОКР.

В ряде развитых стран были приняты масштабные меры по стимулированию инновационного развития. В частности, в США это выразилось в увеличении федеральных расходов на инновации в два раза, расширении налоговых льгот для частного инновационного бизнеса [17, С.22]. В развитых странах в последние годы увеличивается роль образования, при этом высшие учебные заведения ставятся во главе угла НИС. Так, в Канаде на вузы приходится 35% объема НИОКР, в Италии и Великобритании – по 22%, в США – 13% [18, С.25]. В результате формирования инновационной экономики изменяется и структура занятости, что связано с тем, что все большую роль в инновационной деятельности занимают различные носители знаний – инженеры, исследователи.

Важен анализ мирового инновационного развития и с концепцией устойчивого развития, которая занимает важное место в современной экономической науке. В национальные программы устойчивого развития ЕС заложен ряд как общих, так и специальных для каждой страны показателей [8, С.17]. Заметим, что речь о сложившемся в масштабе всей экономики механизма устойчивого развития пока не идет, но, вместе с тем, очевидно, что традиционные инструменты макроэкономического регулирования постепенно настраиваются на реализацию ключевых императивов устойчивого развития. Одним из таких императивов признаются инновации.

Исследования последних лет, выполненные отечественными и зарубежными учеными, оценивают роль инноваций в экономическом росте ведущих зарубежных стран на уровне в среднем от 35 до 50% (см. табл. 2).

Таблица 2. Вклад основных факторов в прирост ВВП

Показатель	США		страны ЕС		Япония	
	1980-е гг.	1990-2000-е гг.	1980-е гг.	1990-2000-е гг.	1980-е гг.	1990-2000-е гг.
Среднегодовые темпы прироста ВВП	2,9	2,6	2,2	2,0	3,6	2,6
вклад факторов:						
рабочая сила (% к итогу)	1,1 (38,0)	0,9 (34,6)	0,3 (13,6)	0,2 (10,0)	0,7 (19,4)	0,3 (11,5)
основной капитал (в % к итогу)	0,9 (31,0)	0,8 (30,8)	0,9 (40,9)	0,8 (40,0)	1,8 (50,0)	1,2 (46,2)
инновационная компонента (в % к итогу)	0,9 (31,0)	0,9 (34,6)	1,0 (45,5)	1,0 (50,0)	1,1 (30,6)	1,1 (42,3)

Источник: расчет по: 1) World economic outlook. September 2006. Wash., 2006. P.189, 201, 202; 2) World trade report. Geneva, WTO, 2004. P.170-171; 3) World economic outlook. October. 1999. Wash., 1999. P.74.

Взаимосвязь уровней экономического и инновационного развития стран мира уже доказана в современной экономической науке. Так, Т. Кокуйцевой установлена корреляционная зависимость между рядом соответствующих показателей [9, С.13-14]. Между этими показателями была выявлена высокая прямая зависимость, что говорит о высоком вкладе стоимости, создаваемой в высокотехнологичном производстве, в ВВП развитых стран.

Важно также учитывать и то, что успешность реализации программ инновационного развития в зарубежных странах напрямую зависит от эффективности управления этими программами, которая в ведущих странах характеризуется четкостью и системностью, наличием необходимой организационно-экономической структуры управления, инфраструктуры и нормативно-правовых инструментов [6]. Роль государственных целевых программ растет во многих странах мира, что связано прежде всего, с влиянием кризиса, ростом сложности и масштабов задач, усложнением торгово-экономических связей между странами, системными сдвигами современной мировой экономики. На современном этапе рынок не способен автоматически поддерживать равновесие экономической системы, поскольку современная мировая экономика системно и структурно отличается от той, которая сформировалась в конце XIX века. Это обуславливает необходимость государственного вмешательства и повышения его роли в реализации инновационной политики.

Важное значение в современных исследованиях инновационного развития играет интеграционный эффект, который создают инновации. Так, в работах ряда исследователей (Кокуйцева Т., Снаплян О.О.) делаются выводы, что в результате активного развития инновационной деятельности, дальнейшего развития НИС, усиления кооперации между субъектами инновационной деятельности возникает понятие «инновационное пространство» [13, С.9-10], [9].

Наиболее четко проработаны вопросы межгосударственного регулирования инновационного развития в рамках ЕС. Эффективность реализации отдельных программ инновационного развития зависит от мониторинга над ними и инструментов управления программами. Об этом свидетельствуют высокие достигнутые показатели стран ЕС в рейтингах оценки конкурентоспособности стран мира. Традиционно страны Скандинавии среди прочих стран ЕС занимают ведущие позиции в рейтинге, как по индексу глобальной конкурентоспособности, так и по его составляющим – индексу развития информационно-коммуникационных технологий и индексу инновационного развития (табл. 3).

Таблица 3. Инновационная конкурентоспособность ведущих стран и России в 2012 г.

Страна	Рейтинг страны по индексу GCI (всего исследуются 134 страны)	Балльная оценка GCI (максимальный показатель – 7 баллов)	Рейтинг страны по индексу инновационных факторов	Балльная оценка индекса инновационных факторов
Швейцария	1	5,67	1	5,72
Сингапур	2	5,61	13	5,14
Финляндия	3	5,54	2	5,65
Германия	4	5,51	4	5,59
США	5	5,48	6	5,43
Швеция	6	5,48	5	5,46
Гонконг	7	5,47	19	4,83
Нидерланды	8	5,42	7	5,36
Япония	9	5,40	3	5,62
Великобритания	10	5,37	10	5,15
Россия	64	4,25	99	3,35

Примечание. GCI – глобальный индекс конкурентоспособности

Источник: составлено по данным Всемирного экономического форума: Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum, 2014. P. 15-16.

Современные тенденции развития мировой экономики позволяют сделать гипотезу о том, что в начале XXI века, вкупе с новейшими технологиями и инновациями основополагающим фактором ее развития становится «инновационный человеческий капитал» [22, С.56], основной которого выступают специалисты в области маркетинга и управления, естественных и технических наук. Происходит трансформация собственно парадигмы инновационного развития, осуществляется переход к модели «открытые инновации» с как никогда высокой мобильностью трудовых ресурсов [19, С.6], растущей степенью интернационализации науки. Все это ведет к тому, что потоки человеческого капитала в мировой экономике становятся разнонаправленными.

Автор разделяет точку зрения отечественных исследователей о том, что основой трансформации инновационных моделей развития в мировой экономике является стремление к наращиванию конкурентоспособности национальных экономик, в условиях растущей глобализации и транснационализации мирового рынка [14, С.10]. При этом идет переосмысления концепции инновационного развития в ведущих развитых странах. Новейшая стратегия инновационного развития предполагает использование таких инструментов как формирование посреднических инновационных институтов, рост технологической мощности компаний, развитие государственных исследовательских институтов.

Изменяется и система государственного регулирования инновационного развития, которая включает в себя использование новых форм государственно-частного партнерства в сфере инноваций, формирование эффективной системы трансфера знаний из сферы производства в сферу потребления, наращивание международной торговли объектами интеллектуальной собственности.

Наконец, в практике развитых стран дальнейшее развитие НИС зависит преимущественно от качества институтов инновационного развития. Так, в ведущих странах созданы надежные системы инновационного развития на основе государственно-частного финансирования, бизнес-ангелов, венчурных фондов, которые направлены на модернизацию национальных экономик в инновационном направлении.

В итоге анализа теоретико-методологических основ развития НИС ведущих стран мира были установлены основополагающие факторы, воздействующие на инновационную модернизацию национальных экономик: определяющая роль государства в деле модернизации экономики на основе перехода на новый технологический уклад, участие бизнеса в развитии инновационного сектора на основе механизмов государственно-частного партнерства, формирование новых институционально-организационных форм и структур развития науки и производства, высокий уровень развития науки.

Использованные источники:

1. Герасимов А.В. Развитие экономической системы региона: от инновационного потенциала к модернизации. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.
2. Григорьев К.Б. Современные подходы транснациональных корпораций к углублению интеграции в мировую экономику: инновационная деятельность. Монография - М.: Научная книга, 2006.
3. Иванова Н.И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем: Дисс. д-ра экон. наук, 08.00.05, 08.00.14. – М., 2001.
4. Инновации и экономическое развитие / Под ред. В.М. Матюшка. – М.: РУДН, 2006.
5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2013
6. Инновационный потенциал как условие экономического роста региона: монография / А.А. Дранаева, Т.В. Кокуйцева, А.А. Русинов; под ред. А.А. Чурсина. – М.: Спектр, 2012. – 277 с.
7. Кириллов В.Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.14. – М.: ГУУ, 2013.
8. Клавдиенко В. Глобальные проблемы в контексте концепции устойчивого развития. (Монография). М.: ТЕИС, 2004.
9. Кокуйцева Т.В. Концептуальные основы управления реализацией межгосударственной программы инновационного сотрудничества

- государств- участников СНГ на период до 2020 года: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – М.: РУДН, 2012.
10. НТР и мировая политика: учеб.пособие /под ред. А.В. Бирюкова, А.В. Крутских. – М.: МГИМО, 2010.
11. Салмина О.А. Влияние глобализации на инновационную систему России: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – Краснодар, 2012.
12. Селихов Д.М. Развитие национальной инновационной системы КНР в контексте перехода на новую модель социально-экономического развития: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – М., 2014.
13. Снаплян О.О. Формирование инновационного пространства государств-участников СНГ: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – М.: РУДН, 2013.
14. Черенков В.В. Разработка и реализация инновационной стратегии развития экономики: мировой опыт и Россия: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – М.: РУДН, 2012.
15. Шевченко И. В., Александрова Е. Н., Солахов П. А., Салмина О. А. Развитие инновационной системы России в процессе интеграции в глобальную экономику: национальный и региональный контекст // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 16 (109).
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.,1982.
17. Юрин С.В. Развитие теоретических основ управления инновационной деятельностью в экономических системах. – М.: МАГМУ, 2009.
18. Якунин В.И. Наука и власть: актуальные российские задачи. Наука и власть: Проблемы коммуникаций. Матер-лы Всерос. науч. конференции. (Москва ,26 сентября 2008 г.) М.; Научный эксперт. 2009.
19. Cairncross F. The death of distance: how the communications revolution will change our lives. New ed. - Boston: Harvard Business School Press, 2001.
20. Creating a Conducive Environment for Higher Competitiveness and Effective National Innovation Systems. Lessons Learned from the Experiences of UNECE Countries. –United Nations: United Nations Economic Commission for Europe, 2007.
21. Human Development Report 2001, UN, 2002.
22. OECD, Science, Technology and Industry: Scoreboard 2005 / OECD Publications. Paris, 2005.
23. Oslo manual, Third Edition. – OECD, Eurostat, 2005.

*Агошкова Н. Е., к.э.н.
доцент*

*Шабанникова Н. Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орёл*

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТИВА СЕЛЬСКОЙ РЕМОНТНОЙ МАСТЕРСКОЙ НА ПРИНЦИПАХ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА

Аннотация: В статье представлены методические подходы к организации коммерческого расчета в сельских ремонтных мастерских. Показана методика планирования количества ремонтов, технических обслуживаний основных средств, трудоёмкости проведения ремонтно-обслуживающих воздействий. Обоснован порядок проектирования расчетных цен за услуги ремонтной мастерской, предложены схемы организации расчета основных производственных подразделений с ремонтной мастерской.

Ключевые слова: сельская ремонтная мастерская, техническое обслуживание, ремонт, основные средства, производственная программа, планирование, расчетные цены, коммерческий расчет, доход коллектива.

Развитие рыночных отношений в сельскохозяйственных предприятиях предполагает совершенствование экономических методов управления и, в первую очередь, коммерческого и внутрихозяйственного расчета. Особенно важной является проблема совершенствования экономических отношений между структурными подразделениями сельхозпредприятия. Речь идет о совершенствовании договорных отношений, взаиморасчетов, распределительных отношений, дисциплинирующих санкций, то есть, о развитии рыночных отношений между структурными подразделениями в рамках сельскохозяйственного предприятия.

Начальным этапом перехода на рыночные отношения может служить организация хозяйственного расчета на основе арендного подряда. Эффект будет наиболее существенным при одновременном переводе на хозрасчет всех подразделений, в том числе ремонтной мастерской, машинного двора, автопарка. Именно в этих структурных подразделениях сельхозпредприятий плохо налажен учет и контроль затрат, не ведется учет услуг, оказываемых коллективам. В результате искажаются показатели работы коллективов основных подразделений и предприятия в целом.

Внутрихозяйственный (коммерческий) расчет – это метод хозяйствования в структурных подразделениях, основанный на принципах самокупаемости и самофинансирования, материальной заинтересованности, ответственности коллективов и каждого работника. Целью внедрения

коммерческого расчета в ремонтной мастерской является своевременное и качественное проведение ремонтов и технических обслуживаний, рациональное использование запасных частей, электроэнергии, оборудования, малоценных предметов, усиление ответственности коллективов подразделений за сохранность техники.

Основными условиями, при которых возможно применение коммерческого расчёта в ремонтной мастерской, являются: наличие постоянного состава коллектива, их соответствие профессионально-квалификационным требованиям, обеспеченность ремонтной базой (бытовыми помещениями, оборудованием, запасными частями), а также согласие работников работать в коллективе на арендном подряде. Известны несколько вариантов организации хозрасчетных отношений между подразделениями:

1) Арендодателем и заказчиком является администрация хозяйства, которой дано право распоряжения коллективным имуществом. В данном случае администрация выступает в качестве посредника между коллективом ремонтной мастерской и коллективами обслуживаемых подразделений, обеспечивает их за плату необходимыми ресурсами, оплачивает работы и услуги коллектива ремонтной мастерской, выплачивает хозрасчетный доход, как разницу между стоимостью выполненных работ и услуг и фактическими затратами коллектива.

2) Арендодателем выступает коллектив собственников или конкретный собственник; заказчиками могут выступать, как администрация хозяйства от лица коллективов, так и сами коллективы структурных подразделений.

3) В отдельных случаях здание и оборудование ремонтной мастерской передаются в аренду не коллективу ремонтной мастерской, а коллективу цеха растениеводства. При этом токарь, слесарь, сварщик и другие работники мастерской могут входить в состав коллективов растениеводства, или же создать самостоятельное звено по ремонту и обслуживанию техники с оплатой труда по договоренности сторон, но лучше с оплатой от дохода обслуживаемых подразделений.

Экономические отношения коллектива мастерской, администрации предприятий и коллективов основных производственных подразделений строятся на основе договора, в котором указывается срок аренды, обязанность и ответственность сторон, расчетные цены за выполненные работы и услуги, порядок взаиморасчетов, механизм изъятия арендной платы, если коллектив ремонтников берёт в аренду здание, оборудование, транспорт.

Переводу коллектива ремонтной мастерской на коммерческий расчет предшествует большая подготовительная работа:

1. Анализируется работа ремонтной мастерской за предшествующие годы. При этом изучается материально-техническая база сельской

мастерской, обеспеченность профессиональными работниками, их квалификационный состав, обеспеченность кадрами инженерно-технических работников, организация проведения ремонтов.

2. Организуется обучение инженерно-технических работников, заведующего мастерской, машинного двора по вопросам учета, взаиморасчетам, по заполнению лицевых счетов, определению доходов.

3. Проводится беседа с работниками ремонтной мастерской, в ходе которой выясняется их желание работать в одном коллективе, на подряде. Одновременно организуется обучение членов бригады по вопросам, связанным с технологией ремонтов, системой взаиморасчетов, организацией экономических отношений на предприятии.

4. Экономической службой совместно с инженерной службой хозяйства разрабатывается производственная программа коллектива мастерской, в которой определяется количество ремонтов и технических обслуживаний тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники.

5. После составления производственной программы определяется трудоемкость ее выполнения, устанавливается нормативная численность работников, формируется состав коллектива.

6. Далее планируется фонд оплаты труда работников и производственные затраты, связанные с организацией производства и управления ремонтной мастерской.

7. Обосновываются расчетные цены за услуги коллектива ремонтной мастерской, определяются планово-учетные цены за товарно-материальные ценности.

8. Разрабатывается проект договора коллектива мастерской с администрацией, подготавливаются лицевые счета, схема движения чеков или других расчетных документов

9. Важным мероприятием при организации коммерческого расчета является проведение общего собрания работников ремонтной мастерской с коллективами структурных подразделений, на котором обсуждается программа коллектива, выбирается критерий оценки хозрасчетной деятельности мастерской, вариант взаиморасчетов, дисциплинирующие экономические санкции, порядок авансирования. На собрании подписывается договор коллектива ремонтной мастерской с администрацией хозяйства. К договору в обязательном порядке прилагается производственная программа, которая разрабатывается одновременно с определением плана-заказа обслуживаемым подразделениям растениеводства, животноводства [1].

Порядок разработки производственной программы следующий:

1. Проводится инвентаризация наличного парка тракторов и комбайнов с учетом списания старых тракторов и поступления новых машин. Определяется общее количество техники, срок их службы, даты

последнего ремонта, наработка от последнего ремонта до начала планируемого года.

2. Определяется количество ремонтно-обслуживающих воздействий по каждой марке тракторов, комбайнов или другой техники. Количество ремонтов определяется в такой последовательности: общее количество машин каждой марки умножается на планируемую годовую наработку одной машины, полученное произведение делится на норматив межремонтной наработки. Для определения количества периодических технических обслуживаний каждого вида (ТО-1, ТО-2, ТО-3) плановая наработка машин делится на периодичность проведения технических обслуживаний. Нормативы годовой наработки, межремонтной наработки, а также наработка от одного техобслуживания до другого приводится в справочниках по планированию, в инструкции по составлению бизнес-плана.

3. После определения количества ремонтов, технических обслуживаний рассчитывается трудоемкость их выполнения. При этом количество ремонтов, технических обслуживании однотипных марок тракторов, комбайнов и другой техники умножается на трудоемкость одного ремонта или техобслуживания. Общая трудоемкость выполнения производственной программы определяется суммированием затрат труда на выполнение всего перечня плановых ремонтно-обслуживающих работ. Сюда же включается трудоемкость выполнения неплановой работы.

Следует заметить, что в производственную программу коллектива ремонтной мастерской не включаются работы по техническому обслуживанию машин, если все виды технических обслуживаний проводят сами механизаторы, не включаются также сложные работы, которые передаются на выполнение в ремонтные предприятия. С учетом трудоемкости выполнения производственной программы определяется нормативная численность работников. В данном случае общая трудоемкость ремонтных работ в человеко-часах делится на возможный фонд рабочего времени 1 работника, выраженный в часах. Например, если нормативная трудоемкость выполнения производственной программы по ремонту и обслуживанию техники на предприятии составила 16864 чел-часа, возможный годовой фонд рабочего времени 1 работника ремонтной мастерской - 1500 часов, нормативная численность работников будет равна $16864 \text{ чел-часа} / 1500 \text{ час.} = 11 \text{ человек}$.

После составления производственной программы планируются затраты по ремонтной мастерской, определяются расчетные цены. Для удобства расчета цен за услуги коллектива мастерской плановые затраты определяются и группируются по следующим статьям:

1. Плановый фонд заработной платы основных рабочих;
2. Затраты по содержанию мастерской, организации ремонта;
3. Расходы на покупку запасных частей.

В плановый фонд оплаты труда рабочих ремонтной мастерской

включаются: заработная плата по тарифу, премии, отчисления на выплату отпускных, надбавка за стаж, страховые взносы. В плановые затраты по содержанию мастерской входят: плановый фонд оплаты труда заведующего ремонтной мастерской, учетчика, бухгалтера, истопника, сторожа, уборщицы, а также затраты на электроэнергию, отопление, водоснабжение, содержание машины техпомощи, смазочные материалы, амортизационные отчисления [3].

Как известно, ремонтная мастерская оказывает следующие услуги: ремонт узлов и деталей основными рабочими; предоставление места для ремонта в ремонтной мастерской, организация ремонта и охраны ремонтируемой техники; ремонт и обслуживание машин в поле; реализация запасных частей.

Для организации коммерческого расчета на каждый вид услуг устанавливаются расчетные цены. Расчет затрат по статьям и планирование расчетных цен показывается в таблице 1.

Таблица 1 – Планирование затрат по ремонтной мастерской, определение расчетных цен за услуги коллектива ремонтной мастерской [2]

Показатели	Значение показателей
1.Норматив затрат труда, чел.-час.	16864
2.Плановый фонд оплаты труда работников ремонтной мастерской, тыс. руб.	844
3.Расходы по содержанию мастерской и организации ремонта, тыс. руб.	3201
4.Итого затрат без запчастей (п.2 + п.3), тыс. руб.	4048
5.Стоимость запасных частей и ремонтных материалов, тыс. руб.	4750
6.Расходы по доставке, хранению, выдаче запасных частей, тыс. руб.	427
7.Всего плановых затрат, включая стоимость запчастей с наценкой (п.4+п.5+п.6), тыс. руб.	9225
8.Расчетная цена за 1 нормо-час работы основного работника-токаря, слесаря, руб. (п.4 : п.1)	240
9.Расчетная цена за 1 час пользования ремонтной мастерской, за организацию ремонта и управление, руб. (п.3 : п.1)	190
10.Внутрихозяйственная наценка на запасные части (п.6 : п.5 * 100), %	9

Рассмотрим экономическое содержание и порядок планирования расчетных цен.

1. Расчетная цена за нормо-час работы ремонтного рабочего (токаря, слесаря, сварщика). В эту расчетную цену включается плановый фонд оплаты труда ремонтных рабочих и плановые затраты по содержанию ремонтной мастерской. Эта цена применяется, когда ремонт осуществляют

работники мастерской.

2. Расчетная цена за 1 час пользования мастерской, оборудованием, организацию ремонта и управление включает в себя затраты по содержанию мастерской, оплату инженерно-технических работников и служащих (применяется, когда ремонтируют технику сами механизаторы, водители)

3. Расчетная цена за 1 час пользования в поле машиной техпомощи. Этот показатель включает в себя часовую заработную плату сварщика или слесаря и плановую стоимость 1 часа работы машины техпомощи со сварочным агрегатом.

4. Внутрихозяйственная наценка на запасные части (включает в себя расходы по доставке, выдаче, хранению запчастей).

Расчетная цена за нормо-час работы работников мастерской определяется делением суммы планового фонда оплаты труда и расходов по содержанию мастерской на плановый объем нормо-часов. В нашем примере эта цена составляет 240 руб.

Расчетная цена за 1 час пользования ремонтной мастерской определяется делением суммы расходов по содержанию мастерской, организации производства и управлению на плановое количество часов пребывания на ремонте.

Наценка на запасные части определяется делением суммы расходов по доставке запасных частей в хозяйство на плановый оборот запасных частей за последние 2-3 года.

Расчетные цены можно установить для каждого конкретного работника (токаря, слесаря, сварщика) с учетом его квалификации, стажа работы, качества выполненных работ.

Расчетная цена за 1 час пользования машиной техпомощи устанавливается следующим образом: к часовой тарифной ставке слесаря (сварщика) добавляется доплата за совмещение работы водителя, премия 40 %, отчисления на выплату отпускных, надбавки за стаж, плановые отчисления на социальное страхование, а также стоимость 1 машино-часа работы автомастерской.

Отношения коллектива ремонтной мастерской с другими подразделениями и администрацией хозяйства строятся на принципах «купли-продажи». В соответствии с договором, плата за услуги ремонтной мастерской должна осуществляться сразу же после окончания ремонтных работ, по установленным расчетным ценам. В случае выявления неисправностей в отремонтированных машинах в период гарантийного срока, заказчик должен сообщить об этом исполнителю. Коллектив ремонтной мастерской обязан в определенный срок устранить неисправность за свой счет. Претензии по качеству отремонтированной техники должны рассматриваться комиссией в составе руководителя структурного подразделения (заказчика), заведующего мастерской, главного инженера.

Учет выполненных коллективом мастерской работ и оказанных услуг

должен вестись ежедневно по каждому обслуживаемому подразделению. В конце месяца определяется общий объем выполненных работ и услуг, их стоимость. В доход коллектива ремонтной мастерской идут только оплаченные обслуживаемыми подразделениями работы и услуги. Оплата услуг должна быть подтверждена расчетными документами, которые в течение месяца собираются коллективом мастерской, регистрируются и передаются в бухгалтерию.

На основании расчетных документов заполняется лицевой счет коллектива ремонтной мастерской, который ведется в двух экземплярах – один в ремонтной мастерской, другой для контроля в бухгалтерии. По данным лицевых счетов подводятся итоги работы коллектива ремонтной мастерской за месяц, квартал, год, выводится хозрасчетный доход коллектива. Порядок определения дохода коллектива ремонтной мастерской показан в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет дохода коллектива ремонтной мастерской [2]

Показатели	Значение показателей
1.Отработано нормо-часов основными рабочими	1900
2.Расчетная цена за 1 нормо-час, руб.	240
3.Стоимость услуг рабочих мастерской (п.1х п.2), руб.	456000
4.Время пребывания на ремонте в мастерской механизаторов, час.	1200
5.Плата за 1 час пользования мастерской, организацию ремонта и управление, руб.	190
6.Стоимость услуг по предоставлению места в ремонтной мастерской (п.4 х п.5), руб.	228000
7. Плата за пользование в поле машиной техпомощи, руб.	16700
8. Доход от реализации запасных частей, руб. в том числе: стоимость реализованных запчастей, внутрихозяйственная наценка на запасные части	163500 150000 13500
9.Всего доход коллектива (п.3 + п.6 + п.7 + п.8), руб.	864200
10.Фактические затраты по мастерской, включая покупку запасных частей, руб. из них: покупка запасных частей, расходы по содержанию ремонтной мастерской, доставке, хранению и выдаче запасных частей	740000 150000 590000
11.Хозрасчетный доход (п.9 - п.10), руб.	124200
12.Получено дохода в виде аванса, руб.	80000
13.Перечислено страховых взносов, руб.	20800
14.Остаток средств на счете (п.11 - п.12 - п.13), руб.	23400

В общий доход коллектива включается стоимость работ и услуг, выполненных работниками мастерской, плата арендных коллективов за предоставление им мест в мастерской, плата за пользование машиной техпомощи, сварочным агрегатом, стоимость запасных частей, включая

внутрихозяйственную наценку на запасные части. В статьи расхода включается: покупка запасных частей, плата за здание и оборудование мастерской, в размере амортизационных отчислений, расходы по водоснабжению, электроснабжению, отоплению, ремонту.

Хозрасчетный доход коллектива определяется ежемесячно, как разница между стоимостью выполненных работ и услуг и фактическими затратами коллектива. Из общей суммы хозрасчетного дохода вычитается полученный аванс, отчисления во внебюджетные фонды, часть средств направляется в резерв. Остаток средств накапливается на лицевом счете коллектива, в конце года распределяется между работниками.

Следует заметить, что для упрощения расчетов в доход коллектива ремонтной мастерской можно включать только внутрихозяйственную наценку, а стоимость самих запасных частей не включать ни в доход, ни в затраты. Однако, на затраты обслуживаемых производственных подразделений будет отнесена полная стоимость оказанных работ и услуг, включая стоимость запасных частей.

Изложенная выше методика оценки хозрасчетной деятельности коллектива ремонтной мастерской от стоимости выполненных ремонтных работ может применяться в хозяйствах с любым уровнем экономического развития. Платность услуг по ремонту дисциплинирует механизаторов, побуждает бережнее относиться к технике, способствует взаимоконтролю ремонтников и механизаторов. Но, с другой стороны, зависимость дохода коллектива ремонтной мастерской от объема выполненных работ не заинтересовывает их в сокращении ремонтов и, следовательно, в экономии затрат основных подразделений, что не отвечает интересам коллектива предприятия в целом. Поэтому коллектив ремонтной мастерской необходимо заинтересовать не в увеличении стоимости выполненных ремонтных работ, а в её сокращении за счет своевременного проведения планово-предупредительных ремонтов, сокращения неплановых ремонтов.

В качестве альтернативного варианта оценки работы ремонтной мастерской, преимущественно в прибыльных хозяйствах, может использоваться показатель дохода, полученного в обслуживаемых подразделениях. В этом случае работники основных подразделений платят коллективу ремонтной мастерской не за объем выполненных ими работ, а за фактически полученный доход, по заранее установленным расценкам.

При данном варианте экономических отношений выполняются следующие расчеты:

1. Определяется расценка за 100 руб. хозрасчетного дохода, полученного в обслуживаемых подразделениях, при этом плановые затраты по ремонтной мастерской делятся на плановый хозрасчетный доход коллективов. Плановые услуги ремонтной мастерской по каждому подразделению берутся с учетом запланированных для подразделений затрат на техобслуживание, ремонт и хранение.

2. В течение года услуги коллективу ремонтной мастерской не оплачиваются. Работники ремонтной мастерской получают сдельный или повременный аванс.

3. В конце года подсчитывается доход, полученный в обслуживаемых подразделениях, и, по заранее установленным расценкам, определяется сумма средств, которую выплачивают обслуживаемые подразделения за услуги ремонтной мастерской. При этом расценка за 100 руб. хозрасчетного дохода коллективов умножается на фактический хозрасчетный доход и делится на 100.

Далее определяется хозрасчетный доход коллектива ремонтной мастерской по следующей схеме: из общей суммы средств, перечисленных подразделениями, коллектив ремонтной мастерской выплачивает арендную плату за пользование мастерской в виде амортизационных отчислений, рассчитывается за электроэнергию, теплоэнергию, водоснабжение, оплачивает транспортные услуги, стоимость ремонтных материалов, горючего, малоценных предметов, услуги сторонних организаций, потери от брака. Из полученной суммы вычитается аванс, выплаченный в течение года, отпускные, надбавки за стаж, взносы на социальное страхование. Оставшийся доход распределяется между работниками.

Общая схема распределения дохода коллектива ремонтной мастерской показана в таблице 3.

Таблица 3 – Определение и распределение хозрасчетного дохода коллектива ремонтной мастерской [2]

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Оплата услуг коллектива ремонтной мастерской подразделениями растениеводства, животноводства, автопарка	2081,1
2. Материальные затраты коллектива ремонтной мастерской	1298,0
3. Хозрасчетный доход коллектива (п. 1 – п. 2)	783,1
4. Получено дохода в порядке авансирования	396,0
5. Отчисления на выплату отпускных	30,5
6. Отчисления на выплату надбавок за стаж	54,6
7. Взносы на социальное страхование	103,0
8. Остаток средств к выплате (п.3 - п.4 - п.5 - п.6 - п.7)	199,0

Таким образом, организация экономических отношений между структурными подразделениями на основе коммерческого расчета заинтересовывает работников ремонтной мастерской и основных производственных подразделений предприятия в экономии материальных ресурсов, в хорошей эксплуатации техники, в своевременном проведении ремонтно-восстановительных работ и, в целом, в увеличении дохода предприятия.

Использованные источники:

1. Агошкова Н. Е. Организация и планирование производственной

деятельности основных и вспомогательно-обслуживающих подразделений в сельскохозяйственных предприятиях: рекомендации производству. Орел: Издательство ОрелГАУ. - 2013. - 105 с.

2. Агошкова Н. Е. Практикум по дисциплине «Организация производства на предприятиях АПК»: учебно-методическое пособие / Н. Е. Агошкова – Орел: Издательство ОрелГАУ, 2012. – 148 с.

3. Агошкова Н. Е., Агошкова Н. Н. Совершенствование управления воспроизводством основных средств в региональном АПК / Н. Е. Агошкова, Н. Н. Агошкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. - № 12 (291). – 31 – 39.

4. Грудкина Т. И., Третьякова Л. А., Агошкова Н. Е., Агошкова Н. Н. и др. Стратегическое управление конкурентоспособностью аграрного сектора экономики региона: монография [Текст] /Т.И. Грудкина и [др.]; под общей ред. Т. И. Грудкиной и Л. А. Третьяковой - Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2012. – 396 с.

5. Ставцев А.Н. Экономическая оценка модернизации технического потенциала АПК Орловской области // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - № 9. - С. 52-59.

Адамов А.А.

магистр финансов, старший преподаватель

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова

Казахстан, г. Талдыкорган

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

В научном журнале «Economic inquiry» зарубежный ученый экономист Howard K. цитирует, что инфляционное воздействие нельзя не учитывать при анализе и выборе проектов инвестиций. На практике это почти не делается, а если и делается, то на основе ошибочного предположения, о том, что инфляция всегда в равной мере повышает стоимость поступлений и затрат, поэтому чистая прибыль от проекта после корректировки темп инфляции будет якобы соответствовать чистой прибыли в текущих ценах. Однако инфляционный рост цен на различные сырье и материалы чаще всего происходит неравномерно. Это происходит по причине различного уровня эластичности спроса предприятия на потребляемые им сырье, энергию, услуги, с одной стороны, и покупательского спроса на готовую продукцию данного предприятия.

Учет инфляции в рамках инвестиционного анализа требует:

-отражения инфляционных ожиданий получателя инвестиций в планах денежных поступлений по намеченному им к реализации проекта;

-использования коэффициентов дисконтирования. Учитывающих инфляционные ожидания инвесторов [1].

При этом надо помнить, что предоставляя средства, инвестор оговаривает свой доход в форме номинальных ставок, но сами ставки отражают его инфляционные ожидания и поэтому они по природе ближе к реальным (эффективным) ставкам доходности, но которые ориентируется денежный рынок. Поэтому оценку возможности обеспечить такой уровень доходности надо вести на основе данных о будущих денежных потоках в текущих ценах, не корректируя их через базисные индексы цен для восстановления неизменной покупательной способности. В этом просто нет нужды, так как требуемые инвесторам уровни доходности уже включают в себя подстраховку за потерю денежных средств вследствие инфляции их покупательной способности [2].

Отсюда следует, что самое важное при разработке инвестиционного проекта в условиях высокой инфляции – правильно учесть инфляцию при прогнозировании денежных поступлений. Недооценка их роста под влиянием повышения цен сделает проект незаслуженно неприемлемым, а переоценка может привести к большим трудностям в будущем с погашением обязательств перед инвесторами. Единственное, что может сделать в этой связи разработчик инвестиционного проекта – попытаться максимально достоверно оценить влияние возможной инфляции в будущем на каждый вид денежных поступлений.

Конечно, прогноз самой инфляции – дело чрезвычайно сложное и ненадежное, так как динамика цен определяется огромным количеством разнообразных факторов.

Необходимо классифицировать элементы будущих денежных поступлений по степени их «отзывчивости» на инфляционные процессы.

Конечно, в каждом проекте такая классификация может сложиться по-своему, но тем не менее можно указать на некоторые типовые элементы денежных поступлений с различной реакцией на инфляцию.

Так, инфляция крайне слабо влияет на амортизационные отчисления и во всяком случае, это влияние носит не непрерывный дискретный характер, обнаруживаясь только тогда когда правительство принимает решения о переоценке основных средств и изменении ставок амортизационных отчислений. Аналогичным образом влияние инфляции проявляется весьма слабо по тем элементам ресурсов, которые приобретаются на основе долгосрочных контрактов с тем или иным образом фиксированными ценами или покупаются на форвардных рынках с фиксацией цены на момент заключения контракта, а не на момент поставки [3].

Есть элементы денежных потоков, которые движутся в общем темпе инфляции. Это, прежде всего. Цены на те ресурсы, которые покупаются в обычном порядке, а также цены на готовую продукцию.

Для того чтобы провести научно обоснованный учет инфляционных факторов в инвестиционном анализе необходимо в обязательном порядке произвести инфляционную коррекцию денежных потоков. Одинаково ли,

различно ли инфляционное искажение денежных потоков, в любом случае приходится предварительно отдельно корректировать их по уровню инфляции. Подчеркнем в этой связи, что еще на стадии первичной отбраковки проектов заведомо негодными признаются те из них, рентабельность которых ниже темпов инфляции. Также проекты не обеспечивают предприятию против инфляционную защиту.

Так, чистый годовой денежный поток от проекта (CF) определяется по формуле: $(R-C) \times (1-T) + DT = R-C - RT - TC + DT + D - D = (R-C-D) \times (1-T) + D$

где, R – выручка от проекта;

C - затраты (кроме амортизационных отчислений);

D - амортизационные отчисления;

T – ставка налогообложения прибыли.

В левой части уравнения динамика группы $(R-C) \times (1-T)$ прямо следует за динамикой инфляции, если доходы и затраты растут одинаковыми темпами. А вот DT не изменяется по ходу инфляционного процесса, поскольку амортизационные отчисления базируются на цене приобретения основных активов и ставка налогообложения фиксирована.

Таким образом, инфляция снижает реальный (очищенный от инфляции) денежный поток и норму прибыли проекта.

Последовательность работы при исчислении реальных денежных потоков от инвестиционного проекта должна быть следующей:

1) Просчитываются номинальные потоки доходов и номинальные потоки денежных затрат (и то, и другое – с учетом инфляционного роста цен);

2) Вычисляются чистые денежные потоки;

3) С чистых денежных потоков «сбрасывается» инфляционный фактор и рассчитываются реальные чистые денежные потоки.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов с выполнением вышеприведенных рекомендаций, помогает обеспечить в первую очередь объективность результатов. Вторым существенным моментом является гарантия сопоставимости проектов, подготовленных различными группами экспертов, что может быть особенно актуально для инвестиционных и финансовых институты и организаций, имеющих дело с большим объемом работы по экспертизе предложений [4].

Основной особенностью накладывающей глубокий опечаток на инвестиционное проектирование в переходный период, который переживает сейчас Казахстан, как уже говорилось выше, является структурный кризис, обуславливающий недостаточную стабильность экономической, политической, социальной среды, в которой будет осуществляться инвестиционный проект. Данное обстоятельство определяет требования, предъявляемые к инструментарию инвестиционного проектирования, которые необходимо предъявлять на настоящем этапе. Мы предлагаем уделять особое внимание следующим аспектам:

-формированию вариантов проекта при разных вариантах исходных данных, схем инвестирования, различных значениях показателей макроэкономической среды;

-оценке риска, выделению факторов риска с учетом показателей социально-политического, внутри – и внешнеэкономического окружения проектов;

-сравнению проектов и вариантов проектов между собой с учетом не только финансовых и экономических показателей, но и региональных и отраслевых аспектов.

-прогнозированию чувствительности проектов и вариантов проектов к изменению макроэкономических показателей, выбору проектов по критерию наименьшей чувствительности к наиболее нестабильным показателям с учетом факторов риска;

-моделированию процесса выполнения проекта с возможностью прогнозирования вариантов воздействия на проект изменения макроэкономических показателей;

-планированию выполнения проекта в виде последовательной программы действий на инвестиционной фазе;

-обеспечению мониторинга хода проектов с возможностью разработки оптимальных методов дальнейшего развития в текущей макроэкономической среде.

Исходя из этих требований, необходимо создать инструментарий проектного анализа, применение которого даст адекватные результаты при формировании и анализе инвестиционных проектов в современных условиях Казахстана.

Использованные источники:

1 Кайратов А.А. Инвестиционная деятельность в Казахстане: правовая основа и проблемы // Экономика и право. – 2012. – №3. - С. 21-24.

2 Назарбеков К. Особенности инвестиционного рынка в Казахстане// Аль-Пари. –2011. -№5. - С. 32-35.

3 Элжанова Н.Ш. Инвестиционные проекты. - Алматы: Қазақ университеті, 2011. – 234б.

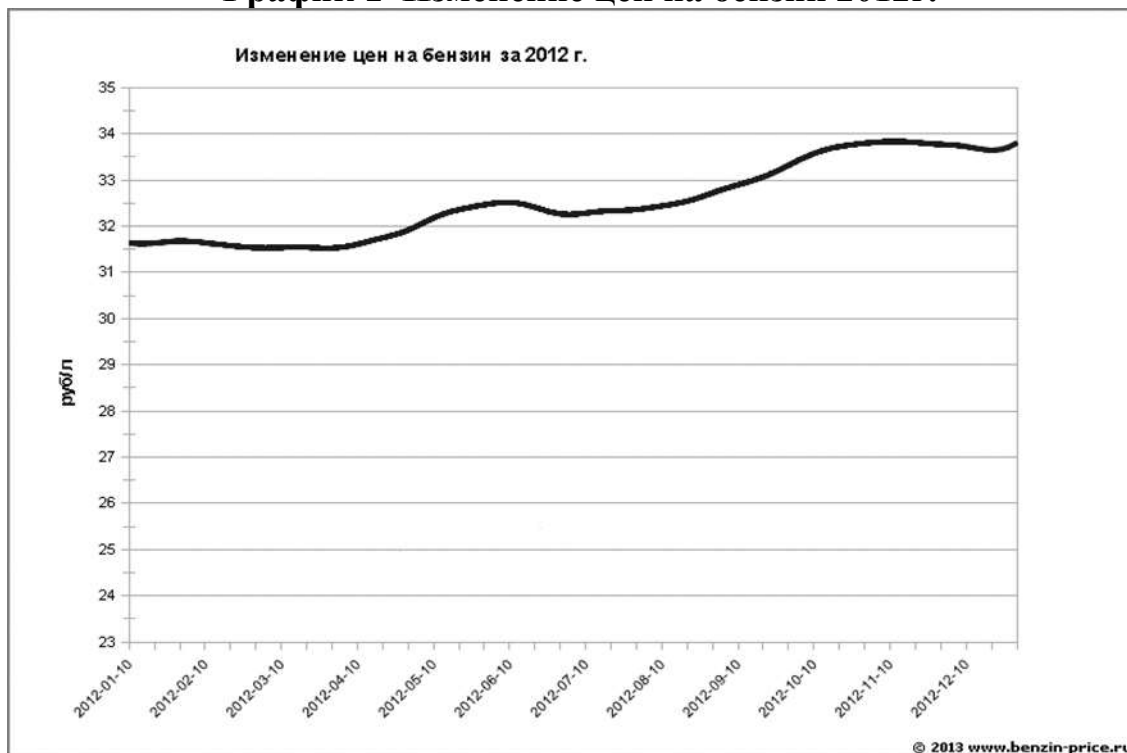
4 Ельтинова С.А. Состояния перспективы развития инвестиционных проектов в РК. Электронный ресурс. - <http://www.group-global.org.ru/publication>

*Азыркина А.С.
студент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Факультет Международных экономических отношений
Россия, г. Москва*

БЕНЗИН – ТОВАР ГИФФЕНА В РОССИИ

Товар Гиффена – это такой товар, потребление которого (при прочих равных условиях) увеличивается при повышении цены (то есть, эффект замещения от изменения цены перевешивается действием эффекта дохода). Для большинства товаров действует закон нормального товара: при увеличении цены снижается потребление. Так, например, при повышении цен на мясные продукты население покупает меньше мяса, заменяя его, например, рыбой. У товара Гиффена всё по другому — при повышении цен на макароны люди начинают покупать больше макарон, но меньше, например, картофеля или риса. Этот был обнаружен английским экономистом Робертом Гиффеном на примере голода в Ирландии 1845—1849. В то время картофель был основным продуктом питания в Ирландии, и хотя, из-за неурожая цены на картофель непомерно возросли, его потребление повысилось. Так же, исследование цен на рис и макароны в Китае показало, что они так же являются товарами Гиффена. Все товары Гиффена — малоценные товары, занимающие в потребительской корзине значительное место и для которых нет равнозначного товара-заменителя. Ценных товаров Гиффена практически не бывает. Товарами Гиффена в России специалисты называют соль, чай, табак и другие. Но, на мой взгляд, к товарам Гиффена в России можно отнести и бензин. Такой вывод я сделал, изучив динамику изменения цен и потребления бензина в 2012 году. Начиная с 2010 года, потребление бензина растет на 1 млн. тонн в год, а цена увеличивается больше чем на 8% ежегодно. Исходя из этих цифр, уже можно сделать вывод о том, что бензин можно отнести к товарам Гиффена, так как с увеличением цены, спрос на товар тоже увеличивается. (график 1)

График 1 Изменение цен на бензин 2012г.



Источник: <http://benzin-price.ru/>

Но почему раньше бензин не относился к товарам Гиффена?

Это связано с тем, что в последние годы доходы потребителей стали увеличиваться, а так же стала развиваться система кредитования населения. В результате этого произошло резкое увеличение покупательной способности возросшего количества жителей за счет заемных средств. Количество автотранспорта стала расти с огромной скоростью, отсюда и возросший спрос на бензин. Но в последнее время уровень дохода россиян стабилизировался, а это является обязательным условием для признания того или иного товара товаром Гиффена. Что касается цены бензина, то на неё повлияло сразу несколько факторов. Во-первых, бензин является продуктом переработки нефти, а цена на нефть постепенно растет. Даже не смотря, на различные политические и экономические попытки отдельных стран снизить общемировые цены на нефть, в любом случае нефть является исчерпаемым ресурсом и на данный момент одним из самых важных источников топлива на Земле, и как следствие этого, цены на неё будут постоянно расти. Во-вторых, в России с 1 января 2012 года произошел переход на топливо не ниже второго класса. В результате эксперты отмечали рост дефицита бензина и, как следствие, розничных цен на него. Это произошло в связи с тем, что производители тогда не успели усовершенствовать свои предприятия. По мнению экспертов, история может повториться и в 2013 году. По словам президента НП "Нефтяной клуб Санкт-Петербурга" Олега Ашихмина, дефицит бензина наблюдается уже сейчас, хотя переход на новый класс топлива еще только ожидается. "По данным Минэнерго,

дефицит бензина в России сейчас составляет 600–800 тыс. тонн. Если учесть, что ежегодно потребление бензина растет на 1 млн тонн, в январе следующего года нехватка бензина составит 1,6–1,8 млн тонн. Кроме того, есть опасения, что производители топлива не успеют к январю модернизировать свои предприятия, в результате чего дефицит будет еще больший", — сказал Ашихмин. Исходя из этого, мы можем сделать вывод, что цены на бензин в России растут и из-за дефицита этого товара. А если верить словам Олега Ашихмина, то такая динамика сохранится как минимум и в 2013 году. При этом, нет никаких предпосылок, что потребление бензина к этому времени должно изменить свою тенденцию к повышению, так как на данный момент страна выходит из кризиса, а если даже в период кризиса спрос увеличивался, то во время экономического подъема эта тенденция должна только укрепиться.

По всем объективным параметрам можно сделать вывод, что бензин в России на протяжении последних лет стал товаром Гиффина. Этот товар малоценен. Его доля в потребительской корзине составляет примерно 10% по данным федерального закона "О потребительской корзине". Это достаточно весомая часть, так как около 50% составляют траты на питание, а из оставшейся половины бензин занимает самую крупную часть. У бензина нет равнозначного товара-заменителя. в условиях повышения цен на бензин тот действует как товар Гиффена — потребление бензина повышается, но снижаются затраты на различные меры экономии топлива. Это напрямую связано с высокой степенью автомобилизации в России. В итоге: при прочих равных условиях (стабильный доход) цена на бензин растет и при этом возрастает и спрос на этот товар.(график 2) Следовательно, бензин – товар Гиффена.

График 2 Функция спроса на бензин в РФ 2010-2012гг.



Использованные источники:

1. Александр Аликин. (2012). Дефицит бензина в России ожидается в январе 2013 года. [Электронный ресурс] http://www.dp.ru/a/2012/09/06/Deficit_benzina_v_Rossii/
2. Цены на бензин и карта АЗС России. (2012). Динамика изменения цен на автомобильное топливо в 2012 году. [Электронный ресурс] <http://www.benzin-price.ru/>
3. Wikipedia. Товар Гиффена. [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/>

*Азыркина А.С.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Факультет Международных экономических отношений
Россия, г. Москва*

СРЕДНИЙ КЛАСС В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Введение

Понятие «средний класс» достаточно прочно вошло в обиход современной российской науки, однако, не смотря на это современные российские ученые относятся к данному понятию и связанным с ним социальным явлениям достаточно противоречиво и неоднозначно.

Целый ряд ученых, в том числе и Ю.Левада, в принципе отрицают его существование, как такового. Часть из них отрицает средний класс исходя из абстрактности данного понятия, которое подразумевает включение в себя слишком различных групп, на уровне России весьма отдаленно схожих друг с другом. Значительная часть сомневается в возможности наличия такого класса в России в принципе исходя из ее специфического экономического и социального развития с ориентацией на резкие разделение населения на полярные социальные структуры.

Однако одновременно с этим существует и мнение, согласно которому средний класс в России все-таки присутствует, однако даже в этой группе ученых не наблюдается единства во мнениях и определении понятий. Часть из них настаивает на том, что средний класс в России находится в еще только зачаточном состоянии, но при этом имеет все условия и ориентиры для своего дальнейшего развития. Значительная же часть утверждает, что средний класс в России присутствует, однако он представляет собой совершенно иную структуру, чем в странах Запада.

Ученые, признавшие наличие в России среднего класса, в определенных позициях отталкиваются от специфики его развития в постсоветском пространстве, что дает основания утверждать о наличии в его структуре специфических отличительных составляющих, формирующих картину отличий его от Запада.

В определенной мере привлекательной для изучения ученых является и сама разнородность среднего класса, что является вполне определившимся условием его существования на Западе. При этом в обосновании существования российского среднего класса в длинном контексте указывается его основополагающая черта – биполярность или двойственность. Средний класс в России раскладывается на группы, часть признаков которых не только различна, но и диаметрально противоположна. В связи со специфическими особенностями российского среднего класса он актуален для изучения, в том числе и в выявлении приоритетных стратегий его дальнейшего развития.

Объектом изучения в данной работе является процесс формирования среднего класса в России.

Предметом изучения в данной работе является средний класс в системе стратификации общества, в частности Российской.

Целью в данной работе было поставлено рассмотреть процесс формирования среднего класса в России в постперестроечный период и современный этап.

В соответствие с целью в работе были определены следующие задачи:

1. рассмотреть понятие, основные признаки и структуру среднего класса в системе социологических наук;
2. изучить процессы и особенности формирования среднего класса в России;
3. рассмотреть современное состояние и особенности дальнейшего развития среднего класса в России.

В процессе написания данной работы мной были использованы теоретический метод и метод анализа источников, к которым возможно отнести данные социологической статистики относительно исследования процесса формирования российского среднего класса.

В основе методологии данной работы лежит теоретический подход к изучению поставленных вопросов.

Средний класс: определение и признаки

Формирование среднего класса относится к числу социальных процессов базового характера в условиях трансформации экономики. На уровне России на момент начала экономических реформ, которые должны были переориентировать экономику с социалистического пути развития на капиталистический предполагалось, что данные реформы приведут не только к становлению системы капиталистических отношений, но также и к формированию среднего класса, который является неременным условием успешного капиталистического общества. Являясь экономически самостоятельным социальным субъектом средний класс способен выполнять возложенные на него приоритетные функции, а именно – способствовать процессу инвестирования экономической системы, становится основой пополнения бюджета за счет налогов, выступить в качестве стабилизатора

политической системы. Данные условия возможно реализовать только в том случае, если средний класс будет являться значительным по численности и даже преобладающим.

Формирование среднего класса возможно было рассмотреть в качестве одного из критериев успешности экономических реформ. Сформировавшийся средний класс свидетельствует о стабильности общества и общественной системы в целом, успешности реформы по преобразования политической и экономической структуры.

Впервые понятие «средние слои» применительно к обществу начал употреблять еще Аристотель. Именно он высказал идею, которая с тех пор регулярно повторяется многими учеными: чем больше будет эта средняя часть общества, тем стабильнее будет и само общество. В XX в. понятие «среднего класса» получило очень широкое распространение, поскольку именно в это время наблюдалось его резкое численное увеличение. Анализом среднего класса занимались Макс Вебер, Норман Элиас, Л.Уорнер, Д.Голдторп и др. Даже марксисты, несмотря на абсолютизацию биполярности классовой структуры (пролетариат – буржуазия), признавали существование среднего класса, относя его к промежуточным социальным группам. Наиболее глубоко и всесторонне проблемы среднего класса рассматриваются в рамках стратификационного (функционального) подхода в социологии[1].

Средний класс формировался вместе с возникновением капиталистических отношений и представлял собой достаточно длительный процесс, однако, уже к началу XX века возможно говорить о его наличии. К представителям среднего класса относили мелких собственников, а также частных предпринимателей. Однако, по мере развития общества, ориентированного на социальные принципы и материальное благосостояние, в развитых странах все более успешно идет процесс повышения уровня жизни и представителей наемного труда. Наемные работники имеющие высокую квалификацию оценивались весьма высоко и получали достойную заработную плату, которая позволяла им устраивать свою жизнь и быт исходя не только из реализации своих самых необходимых потребностей. Именно представители данного направления начинают весьма активно пополнять категорию среднего класса. К ним стали относиться успешные менеджеры, юристы, научные работники, торговые агенты и прочие представители образованной части населения, имеющие высокую квалификацию в сочетании с высокими доходами.

Критерии отношения представителей социума к среднему классу не являются едиными в различных научных концепциях и ученые не могут прийти к единому мнению о том, по каким признакам возможно отнести представителя определенной социальной группы к страте. Наиболее часто среди характерных признаков определяются уровень образования, доход, уровень потребления, владение материальной или интеллектуальной

собственностью, а также способность к высококвалифицированному труду. Важной составляющей является и самоидентификация индивида.

Изучение специфики стратификации занимался целый ряд ученых, которые выделяли средний класс среди прочих составляющих общественной структуры, выделяли среди иных страт.

Большинство ученых рассматривают средний класс в совокупности с классовой структурой общества. К тому же большинство ученых являются сторонниками теории множества страт, выражающих интересы различных социальных групп, уравнивающих друг друга и предотвращающих полное подавление одной страты другой. И хотя существуют значительные расхождения в определении данного понятия, но сколь бы отличительными они не являлись, общим является представление об экономической приоритетности этой категории лиц. Различно лишь понимание происхождения среднего класса: так как одни считают, что подлинность определяется уровнем образования, другие – наибольшим престижем, богатством, третьи причисляют личные заслуги и одаренность, интеллект. Такое разночтение обусловлено скорее спецификой отраслей научного знания, в рамках которого проводилось исследование, а также эпохой или периодом исторического развития, в которые превалировали те или иные ценности.

Во-первых, классические теории основывались на изучении стабильных обществ, в их основе лежали принципы исторической и культурной преемственности. В современном российском обществе экономические, социальные, политические преобразования в полной мере не завершены, а сам средний класс находится в стадии становления. Незавершенность процесса формирования среднего класса, отсутствие жестких критериев отбора, высокий уровень «случайности» попадания в средний класс – всё это делают современную российскую стратификацию достаточно размытым социальным образованием. Поэтому в российском обществе речь может идти лишь о среднем классе в его чисто функциональном значении.

Во-вторых, незавершенность процесса общественной трансформации приводит к тому, что ведется непрекращающаяся борьба за влияние и собственность, при этом тесно взаимодействуя. Центральное место в системе принятия решений в современной России принадлежит не среднему классу, а представителям элиты.

Относительная молодость российского среднего класса обусловлена следующими обстоятельствами:

-комплекс неблагоприятных природно-климатических, демографических и внешнеполитических условий развития нашей страны обуславливал необходимость централизованного использования ресурсов в течение длительного исторического периода;

-определение доминирования региона ресурсными факторами со стороны Центра и соответственно – преимущественно унитарной модели отношений между Центром и регионами;

-социалистический путь развития экономики, не подразумевавший наличие среднего класса, был устойчивой традицией политического развития нашей страны.

Применительно к российскому среднему классу можно утверждать абсолютно достоверно только одно. Во-первых, то, что он находится в стадии организованного оформления и самоопределения, и, во-вторых, что ни одна из сложившихся на Западе социологических концепций не соответствует реальной практике функционирования среднего класса в России. Отсюда – теоретическая важность концептуальных построений для анализа функционирования и циркулирования российского среднего класса.

В данном направлении существуют несколько подходов, исходя из которых возможно определить специфику формирования российского среднего класса.

Первый «западнический подход» в наиболее четкой форме был сформулирован В.В. Радаевым. Ученый категорично заявил о том, что «в наше время не существует никаких других теорий, кроме западных, а, следовательно, «наиболее эффективный способ формирования пространства для теоретической работы – использование существующих западных концептов»¹⁵. Логика данного подхода применительно к анализу социальной проблематики была предельно ясна: следует изучить западные теории и применить их к российскому опыту.

Второй подход, объединивший сторонников «русской национальной специфики», исходил из признания особенностей российского развития, которые делают невозможным перенос на национальную почву западных теорий. В первой половине 1990-х годов он был раскрыт А.В.Понеделковым, который высказал мнение, что вопрос о применимости теорий стратификации к цивилизациям Востока и России проблематичен и требует оговорок о специфике механизмов формирования страт в условиях доиндустриального общества и общества переходного типа[2].

Третий подход был обоснован в работах В.Я. Гельмана, С.И. Рыженкова и др., которые выстроили собственную теоретическую модель анализа трансформации общества в российских регионах, операционализируя западные концепции и, используя инструментарий, разработанный для анализа западной действительности, обобщить богатый эмпирический материал, полученный в ходе работы в российских регионах.

В какой же мере западные концепции применимы для исследования стратификации России? Ответ на данный вопрос предполагает решение двух значимых теоретических проблем: во-первых, насколько общими являются

¹⁵ Радаев В.В. Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. – М., 2000. Т.5. - № 3. – С. 207-208.

основания двух общественных систем – западной и российской; во-вторых, насколько существенны отличия России от Запада. Если признать, что Россия и Запад принадлежат к одному типу общества, то они имеют в своей основе нечто общее, а отсюда следует наличие общих закономерностей развития страт. Если же исходить из того, что Россия и европейский мир принадлежат к разным типам цивилизаций, то следует признать, что западные теории не соответствуют происходящим в России процессам и понятие «страта» является лишь условным обозначением совсем других социальных реальностей.

Можно утверждать, что западные теории обладают большим исследовательским потенциалом, позволяющим оценить происходящие в России изменения. В современных условиях влияние западных концепций на российское обществознание возможно в двух направлениях. Во-первых, западные теории позволяют описать некоторые явления социальной жизни общества. Сопоставление различных моделей исторического развития обогащает анализ, позволяет лучше понять собственную историю и реальность. Во-вторых, западные концепции – это результат огромной теоретической и эмпирической работы, которая нуждается в осмыслении, даже если у России будет свой собственный, несхожий с Западом путь развития.

В современном российском обществе социальные, политические, экономические трансформации не завершены, а сами носители а страты не сформировались окончательно как прослойки со своей культурой и правилами поведения. Незавершенность процесса формирования страт, отсутствие жесткой системы отбора, высокая случайность попадания в страты – всё это говорит о том, что современная российская структура общества представляет собой переходный тип. Изучение общества, институты и акторы которого находятся в динамичном развитии, требуют гибкого подхода, учитывающего происходящие сдвиги и развивающегося вместе с изменением социальной реальности.

За прошедшие десятилетия в России наметилось серьёзное продвижение в направлении изучения темы стратификации. Логика исследовательского поиска в эти годы не оставалась неизменной. На первых этапах (80-е – 90-е гг) исследователи «открывали» для себя новую тему: осваивали западные концепции и различные исследовательские методы, выясняли критерии идентификации страт. К началу нового столетия представители страт всё больше стали интересовать исследователей как субъекты политического и экономического процесса. Предметом анализа становятся принципы функционирования групп, правила и нормы, закрепившиеся в группах страт.

При оценке уровня и специфики развития российского среднего класса приоритетным аспектом также является характеристика среднего класса. На

современном этапе выделяется два основных подхода к характеристике среднего класса.

Одна группа ученых рассматривает средний класс как образование однородное и акцентирует внимание на том, что представитель среднего класса имеет высокий уровень дохода и условия труда, выгодно отличающие его представителей низшего класса. Однако, одновременно этим, по сравнению с высшим классом у него менее выгодные позиции.

Второй подход к изучению среднего класса получил большее распространение так, как его сторонники определяют данную страту, как неоднородную. Фактически средний класс не является некой единой структурой и внутри себя подразделяется на еще ряд страт, каждая из которых имеет свои собственные отличительные признаки.

Например, согласно современному британскому социологу Энтони Гидденсу, внутри его можно выделить две основные категории. Первая – «старый средний» класс – включает в себя мелких предпринимателей. Данная категория характеризуется непостоянством численности, хотя ее удельный вес в составе населения остается довольно высоким. Это является результатом того, что постоянно происходит процесс выбывания разорившихся предпринимателей, который уравнивается притоком новых людей, желающих попробовать свои силы в собственном бизнесе. Вторая категория – «новый средний» класс – состоит из высокооплачиваемых наемных работников, как правило, занятых интеллектуальным трудом. Высший слой «нового среднего» класса включает менеджеров и специалистов, работающих в сфере крупного бизнеса. Эти люди, как правило, имеют высшее образование и являются высокостатусными специалистами. К низшему слою относятся учителя, врачи, конторские служащие и т.д. Это очень разнородная группа людей, по многим параметрам схожая с рабочим классом[3].

Выраженных достаточно четко категорий, которые не нарушались бы исключения, на современном тапе не существует. Между ними всегда наблюдается некоторое несоответствие, что позволяет говорить об исключениях и невозможности отнести определенного представителя точно к той или иной страте среднего класса.

Так, численность «старого среднего» класса (класса собственников) неуклонно сокращается и, наоборот, увеличивается количество «новых средних» слоев. Сейчас большинство среднего класса – это люди, источником дохода которых служит их личный труд, профессиональные навыки, а не владение частной собственностью, как было раньше[4].

При этом, как уже было сказано, средний класс выполняет весьма важные и значимые социальные функции в экономически развитых обществах.

Одной из значимых и приоритетных является функция среднего класса, как социального стабилизатора. Приобщение и вступление в страту

среднего класса накладывает на его представителей определенные обязательства, наиболее приоритетным из которых является поддержание властных структур с целью сохранения экономической и политической стабильности общества. Это является определенной данью государству за то, что именно оно позволило представителю среднего класса находиться в этой страте и достигнуть того социального и экономического состояния, в котором он находится. При этом средний класс также является и важной составляющей социальной мобильности, стабилизатором существующей социальной стратификации, плацдармом, который способствует сохранению стабильности общества в целом. Удовлетворенность среднего класса тем, в каком положении он находится, является значимым противовесом недовольству низших социальных слоев. В связи с этим значительное число среднего класса и преобладание его над низшим является одним из условий стабильности общества в целом.

Кроме стабилизирующей функции средний класс играет важную роль и в других социальных процессах.

На уровне современной России данное условие отсутствует и значительная часть населения относится именно к классу низшему, причем, даже представители тех профессий, которые на Западе входят именно в средний класс и его высшие структуры – учителя, врачи, научные работники. Материальное состояние данных категорий не позволяет им выйти за черту бедности в связи с принадлежностью к слабофинансируемой бюджетной сферой.

Данное состояние российского среднего класса обусловлено еще и тем, что как уже было сказано, в экономическом направлении представители среднего класса играют роль экономических доноров в качестве крупных потребителей, налогоплательщиков и инвесторов.

В культурной сфере средний класс является культурным интегратором – хранителем и распространителем ценностей, норм, традиций и законов общества. Именно средний класс поставляет кадры чиновников и управленцев разного ранга – как для государственного аппарата, так и для бизнеса. Саморегуляция гражданского общества также основана на активности представителей среднего класса. Эту его роль называют функцией административно-исполнительного регулятора[5].

Малочисленность среднего класса в России приводит к тому, что он не имеет возможности выполнять те же функции, что и в развитых странах. Данная особенность российского среднего класса становится одной из причин и следствий экономического отставания России в развитии.

Фактически в каждой из стран средний класс имеет свои собственные специфические особенности. Одним из критериев специфики является стиль жизни, который свойственен среднему классу в рамках отдельной страны. В данном направлении развития наблюдаются в основном в материальном плане и традиционном аспектах.

Так, например, в Западной Европе принадлежность к среднему классу определяется наличием сбережений, а в Америке – широким использованием кредита. Дело в том, что европеец привык приобретать новые товары, откладывая для этого в течение длительного времени часть своего дохода, тогда как в США принято покупать товары в кредит, а затем в течение многих лет погашать его[6].

В развитых странах средний класс составляют в основном предприниматели, интеллигенция, служащие, представители творческих профессий, высококвалифицированные рабочие. При этом в «низший средний» класс попадают квалифицированные рабочие, к «среднему среднему» классу относятся мелкие предприниматели, служащие, чиновники и т.д., а к «высшему среднему» – управляющие, менеджеры и руководители высшего уровня, а также люди, имеющие наследственные богатства. В эпоху научно-технической революции внутри среднего класса возникает разделение на тех, кто работает в передовой сфере высоких технологий (термин «новый средний класс» все чаще используют именно по отношению к этим «постиндустриальным работникам»), и прочих, связанных с технологиями «вчерашнего дня».

Таким образом, средний класс это необходимая составляющая капиталистического общества. Однако, на уровне России и процесс его формирования еще далек от окончания.

Особенности среднего класса в России

Средний класс по российским методикам составляет 34%, по западным – 5-11%. 61% ядра среднего класса работают на госпредприятиях. Отсюда – их низкая автономность и желание иметь патерналистское государство. Одно из отличий богачей от остального населения – возможность прожить год только на накоплениях (63% против 5,5%).

По подсчётам исследователей, численность среднего класса составляет 34% населения России. Правда, социологи специально уточняют, что большую часть этой страты по европейским методикам надо относить в «малообеспеченные». Одна из методик (маркетинговая) тогда вообще покажет, что численность среднего класса в России – 2,1%.

Институт социологии РАН применил относительно щадящую методику – «комплексную». По ней определение принадлежности к среднему классу выглядит так: критерий нефизического характера труда; наличие как минимум среднего специального образования; показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже их медианного значения; интегральная самооценка индивидом своего положения в обществе по 10-балльной шкале не ниже 5 баллов включительно. По этой же методике социологи выделили устойчивое ядро среднего класса, а также его периферию с «ослабевающими признаками».

В целом ядро российского среднего класса, которое по своим параметрам совпадает с европейским средним классом – 15% (т.е. $34\% \times 0,15 = 5,1\%$ от всей численности населения страны), ближняя периферия – 21%.

Особенностью ядра является его высокая «наследуемость» от родителей. Исследования показали, у 44% представителей ядра среднего класса один или оба родителей имели высшее образование. Для среднего класса в целом и его периферии эти доли соответственно составили 35% и 30%.

Половина представителей среднего класса (51%) заняты на государственных предприятиях. В ядре среднего класса работающих на госпредприятиях – вообще 61%. «Такая специфика российского среднего класса является важнейшей проблемой, так как это может определять более низкую автономность, особенности сознания и поведения, специфику доходов. В этом и заключается важная особенность структурных позиций среднего класса в России, и отличия процесса его становления от аналогичного процесса на Западе», – пишут социологи, анализируя такую высокую зависимость среднего класса (и особенно его ядра) от государства.

Ещё одно важное отличие среднего класса от населения страны в целом – его включённость в информационные технологии. Так, компьютер дома имеет 94% ядра среднего класса и 49% его дальней периферии. Не реже нескольких раз в неделю пользуются интернетом среди ядра среднего класса – 77%, его периферии – 29%, населения России в целом – 18%.

Интересно посмотреть и на ценностные суждения среднего класса. Ценность индивидуализма разделяет 50% ядра среднего класса, 34% его ближней периферии (35% в целом в среднем классе) и только 22% населения России в целом. Средний класс в России продолжает оставаться патерналистским, а не либеральным. Так, на вопрос «Задача оппозиции состоит не в том, чтобы критиковать правительство, а в том, чтобы оказывать помощь в его работе» утвердительно ответили 60% среднего класса (против – только 20%), а на вопрос «Государство всегда должно отстаивать интересы всего народа перед интересами отдельной личности» ответили «да» 56%, против – лишь 20% (остальные не имели мнения).

Богатых в России насчитывается 7%. Но их можно разделить на две страты – 6% это аналог западного высшего среднего класса, и собственно 1% богатых (таким образом, по западным методикам к среднему классу можно отнести 5% – ядро этой страты – и 6% из страты богатых, т.е. 11% населения). Так, уровень богатства в такой градации определяется как 3-4 тыс. долларов на человека в месяц в провинции и 5-6 тыс. долларов на человека – в Москве и Санкт-Петербурге. В целом же богатство в России определяется, как возможность человека иметь высокое качество жилищных условий (от 40 кв. м на человека), возможность получения хорошего образования, проведение отпуска за границей, обеспечение качественного

медицинского обслуживания, наличие возможности для детей добиться в жизни намного большего, чем их сверстники.

Но самое главное отличие богатых людей в России от всех остальных (включая и средний класс в целом) – это наличие накоплений, достаточных для того, чтобы прожить на них не менее года (при этом представители разных слоёв подразумевают, разумеется, качественно различный уровень трат). Такие накопления среди богатых имеют 63%, среди всего населения России в целом – 5,5%.

Ещё один показатель – наличие предметов личного пользования среди богатых и всего населения в целом. Разрыв по некоторым предметам обихода превышал в 10 раз. Так, домашний кинотеатр имели 32% богачей и 0,7% всех россиян в целом (разрыв 45 раз), посудомоечную машину 32% и 1%, кондиционер 45% и 2%, цифровой фотоаппарат 57% и 8%, и т.д. Единственное, в чём всё население России в целом превосходило богатых – в обладании ковром и паласом: 93% и 92% соответственно, чёрно-белым телевизором – 24% и 7%.

Также большинство богатых не предпринимают дополнительных усилий для улучшения материального положения (56%). Да и усилия остальных весьма условны: 11% богатых приработок получают от сдачи имущества в аренду. Среди населения России в целом к дополнительным мерам по улучшению материального положения прибегают 77% (от работы на приусадебном участке до приработков и второй работы). В отличие от остальных россиян большинство богатых не устраивает только один момент в жизни – их личная безопасность (67%).

Современное состояние и перспективы развития среднего класса в РФ

Современный этап общественного и экономического развития России характеризуется продолжением процессов модификации и преобразований, что в значительной мере сказывается и на системе ценностей, а также моделей социально – экономического поведения. Процессы оказывают значительное влияние и на формирование стабильности социальной сферы в целом. Данные характеристики сказываются и на процессах Формирования и развития среднего класса в России в целом.

В соответствие с этим проблема развития среднего класса на современном этапе остается одной из острых в социальном развитии России и требует к себе повышенного уровня внимания. Поддержка развития среднего класса со стороны государства также является одной из приоритетных проблем в свете необходимости наличия таковой по примеру успешной модели Запада и фактического отсутствия ее в России в реальной картине социально – экономического развития.

Значимой проблемой также является и определение численности среднего класса без чего невозможно оценить критерии его развития и успешность или неудачи процесса формирования в принципе. Приятный в большинстве случаев материальный аспект для России и не является

исчерпывающим так, как он обуславливает плавающие границы принадлежности к среднему классу вне учета и процессов социальной мобильности, которые в России весьма актуальным как в ту, так и в другую сторону.

Фактически, если берется размер индивидуального месячного трудового дохода, то он не учитывает ни семейную нагрузку, ни дополнительные источники дохода, появившиеся в настоящее время у российских граждан - доход от собственности, ценных бумаг и т.д. Размер месячного душевого дохода, наоборот, не является результатом индивидуальных усилий в рамках определенного типа социального действия и также не включает источники денежных поступлений помимо трудовой деятельности. Другим недостатком данного критерия является то, что он игнорирует фактор стабильности, регулярности поступления дохода. Это обстоятельство, а также многочисленные недостатки в его исчислении российской статистикой делают проблематичной приоритетность данного критерия для идентификации среднего класса в условиях новых реалий[7].

Однако, учет дохода в определении отношения к среднему классу является основным показателем так, как именно финансовое положение является основой всех принятых классификаций. Именно наличие определенной материальной базы дает возможность представителю российского среднего класса достигать всех необходимых критериев и составляющих, характерных для данной социальной группы. Достаточно типичным для представителя российского среднего класса является изначальное повышение уровня своего материального благосостояния и только после этого у него появляется стремление к достижению и иных показателей – образованности, формированию соответствующего уровня жизни менталитета. В западных структурах это чаще всего исключение тогда, как для России в целом ряде случаев подобную модель возможно принять за правило.

Определенные проблемы представляет и определение образования, как показателя принадлежности человека к среднему классу. Система Российского образования прошла целый ряд реформ и преобразований результате чего основной показатель успешности в интеллектуальном плане для представителя среднего класса – высшее образование – фактически обесценилось. Множество ВУЗов, в том числе действующих исключительно на коммерческой основе дают возможно получить необходимое подтверждение о наличии высшего образования фактически не получив при этом необходимой базы знаний, умений и навыков. В соответствии с этим одним из факторов определения образования, как показателя представителя среднего класса, является качество данного образования, а именно тот факт, насколько котируемым является то учебное заведение, которое окончил человек.

Составляющие характеристики представителя среднего класса во многом являются проблематичными для получения. Источники данных характеристик в России весьма ограничены и основной из них является статистика о доходах, уровне образования, трудоустройстве и пр. В некотором роде ситуацию в направлении сбора статистических данных позволяет решить перепись населения, в анкету которой включены соответствующие вопросы – критерии.

Одним из основных источников статистических данных о доходной дифференциации общества является Выборочное обследование бюджетов домохозяйств, проводимое Госкомстатом РФ. Это обследование позволяет выявить зависимость уровня материального благосостояния домохозяйств от его размера и состава, описать структуру расходов, оценить размеры доходов и уровень потребления различных групп домохозяйств[8].

Однако, выборочность бюджетного обследования на уровне федеральных субъектов обуславливает невысокий процент попадания в статистику хозяйств с высоким доходом. Для оценки истинной ситуации необходим 100 обхват хозяйств, что является не только проблематичным, но и фактически невозможным.

Весьма специфической проблемой в данном направлении также является наличие значительного числа фактических представителей среднего класса, которые согласно документальным данным таковыми не являются. То есть фактически человек имеет гораздо более высокие доходы, чем это указано в соответствующих финансовых документах. Это возможно наблюдать по его тратам и образу жизни. Однако, при этом, официально отнести его к представителю среднего класса не представляется возможным при отсутствии фактической доказательной базы.

В силу существующих методических ограничений данные обследований бюджетов домашних хозяйств могут преимущественно использоваться для оценок структуры расходов, уровня потребления и располагаемых ресурсов. Исходя из того, что доходы потребителей (для подавляющего их числа) ограничены, и их фактическое использование представляет собой результат осуществления домохозяйством бюджетной политики, зависимой и от величины дохода, и от уровня цен, и от потребностей членов домохозяйства, для каждого домохозяйства существует определенный набор товаров и услуг, который удовлетворяет его потребности в рамках заданных доходных ограничений[9].

В данном направлении при учете оптимально учитывать также тот факт, что потребности населения являются одним из стабильных факторов и мало подвержены изменению. В соответствие с этим уровень потребления товаров массового пользования и товаров ограниченного пользования также является определенным показателем роста численности среднего класса в России в общей картине.

Как уже было сказано, средний класс является одним из наиболее активных потребителей, что дает возможность использовать общий рост покупок по России, как показатель активности в приоритете среднего класса. Особенно ярко проявляется данная каротина в период праздничных периодов, когда помимо основных покупок совершаются также и покупки предметов, не имеющих явной практической ценности. Совершает их в основном средний класс численность которого пропорциональна числу совершенных покупок.

Определенной характерной особенностью для России является значительное число представителей среднего класса в среде государственных служащих управленческих структур. Государственные служащие в своем большинстве имеют все критерии, которые являются характерными для представителя среднего класса.

Представители чиновников управленческих структур имеют высшее образование (достаточно часто не одно и даже ученые степени и звания), имеют уровень дохода, достаточный для организации соответствующего среднему классу уровня жизни, при этом их финансовое положение является одним из самых устойчивых так, как государственная структура имеет минимальные шансы прекратить свое существование и попасть под влияние экономического кризиса. В связи с этим в ряде случаев социологи склонны полагать, что именно государственные служащие составляют значительную часть российского среднего класса, к тому же наиболее стабильного в своей основе.

Значительное число представителей российского среднего класса также занимают предприниматели, то есть представители малого бизнеса, который в данный момент является одной из приоритетных сфер российского экономического развития.

Представители малого бизнеса в достаточной мере квалифицированы и в своем подавляющем большинстве имеют высшее образование, материально обеспечены, имеют высокий уровень социальной мобильности в сторону повышения и улучшения своего социального положения. Не менее трех четвертей малых предпринимателей фактически по всем рассмотренным признакам могут быть отнесены к средним классам, включая высший средний класс.

Таким образом, в современной России определение принадлежности к среднему классу во многом является еще достаточно серьезной проблемой в связи с рядом специфических характеристик экономического и социального развития. Социальные признаки российского среднего класса на современном этапе базируются в основном на уровне материального благосостояния и уровне образования.

Заключение

В процессе проведенного исследования было выявлено, что на уровне России на момент начала экономических реформ, которые должны были

переориентировать экономику с социалистического пути развития на капиталистический предполагалось, что данные реформы приведут не только к становлению системы капиталистических отношений, но также и к формированию среднего класса, который является неперенным условием успешного капиталистического общества.

Формирование среднего класса возможно было рассмотреть в качестве одного из критериев успешности экономических реформ. Сформировавшийся средний класс свидетельствует о стабильности общества и общественной системы в целом, успешности реформы по преобразования политической и экономической структуры.

Применительно к российскому среднему классу можно утверждать абсолютно достоверно только одно - он находится в стадии организованного оформления и самоопределения, и, во-вторых, что ни одна из сложившихся на Западе социологических концепций не соответствует реальной практике функционирования среднего класса в России. Отсюда – теоретическая важность концептуальных построений для анализа функционирования и циркулирования российского среднего класса.

Приобщение и вступление в страту среднего класса накладывает на его представителей определенные обязательства, наиболее приоритетным из которых является поддержание властных структур с целью сохранения экономической и политической стабильности общества. На уровне современной России данное условие отсутствует и значительная часть населения относится именно к классу низшему, причем, даже представители тех профессий, которые на Западе входят именно в средний класс и его высшие структуры – учителя, врачи, научные работники. Материальное состояние данных категорий не позволяет им выйти за черту бедности в связи с принадлежностью к слабо финансируемой бюджетной сферой.

Современный средний класс в России имеет свои отличительные особенности, которые характеризуются дуализмом и сложность категоризации представителей среднего класса, а также разнородностью мнений ученых относительно данной проблемы.

Процесс формирования среднего класса в России происходил достаточно длительно и коренным образом отличался от западного варианта.

Определенной характерной особенностью для России является значительное число представителей среднего класса в среде государственных служащих управленческих структур. Государственные служащие в своем большинстве имеют все критерии, которые являются характерными для представителя среднего класса.

На современном этапе развития российского общества к среднему классу наиболее уверенно возможно отнести предпринимателей, которые более квалифицированы, лучше обеспечены материально, более мобильны. Социальные слои имеющие высшее образование, и согласно западной концепции относящиеся к среднему классу, в России на современном этапе

развития целиком отнести не возможно, так как уровень их экономического достатка чаще всего очень низкий.

Таким образом, процесс формирования среднего класса в России имеет ряд особенностей, отличных от западных, и находится на начальной стадии формирования.

Использованные источники:

1. Арутюнян Ю.В. О социальной структуре общества постсоветской России // СОЦИС. – 2002. – № 9.
2. Добрынина Е. Золотая середина.//Российская газета, № 4276, 2007. 24.01.
3. Жуковская Ю. Как живет средний класс в России.//Комсомольская правда, 2007.02.08.
4. Исаев Б.А. Социология. – М., 2008.
5. Руткевич М.Н. Социальная структура. – М.: Альфа-М, 2004.
6. Тимофеева И. Люди не вышли из советского строя.//Новая газета, 16 февраля, 2007.
7. Тихонова Н.Е. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. – М.: Институт социологии РАН, 2007.
8. Юсупова Д. Новый средний.// Ведомости, 2 февраля, 2007.
9. Жуковская Ю. Как живет средний класс в России.//Комсомольская правда, 2007.02.08
10. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
11. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39

*Азыркина А.С.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Факультет Международных экономических отношений
Россия, г. Москва*

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ

Введение

Никакая организация не может вести свою деятельность изолированно, в любом случае она будет испытывать некое влияние извне, и это влияние, несомненно, оказывает действие на функционирование организации.

Характеристики внешней среды оказывают сильное давление на организации, влияя как на масштаб их работы, так и на способ технического производства.

Окружение диктует организации свои правила и навязывает определенные ценности. Лица, принимающие решения в организациях,

сталкиваются с необходимостью создания структуры, отвечающей требованиям, предъявляемым к ней, гибкой и способной реагировать на все изменения окружающего ее мира.

Так или иначе, существуют разные модели, подходы к рассмотрению внешней среды организации, однако всех их объединяет общая идея, которая признает невозможность понимания организации без учета взаимодействия ее с внешней средой. Это значит, что внешняя среда играет немаловажную роль в функционировании организации, и руководителям и исследователям стоит уделять этому факту должное внимание.

Общее понятие внешней среды, ее влияние на организацию

Для начала хотелось бы определить, что же такое внешняя или окружающая среда организации, какую роль она играет в существовании данной организации и как влияет на ее деятельность, зачем вообще следует ее изучать и подробно исследовать.

Конечно, в широком смысле внешняя среда бесконечна, она включает в себя все, что находится вне организации, но в анализе правильнее было бы учитывать только те элементы внешней среды, к которым организация чувствительна, то есть те, на которые она должна реагировать, чтобы поддерживать свое нормальное функционирование. Таким образом, под внешней (окружающей) средой организации будем понимать все условия и факторы, возникающие вне организации и не зависящие от ее деятельности, однако оказывающие воздействие на её функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений. Причем каждая организация сама определяет, где находятся границы ее внешней среды. Внешняя среда возникает там, где перестают действовать нормы, которые регулируют поведение, взаимодействие и деятельность внутри организации. К примеру, для компаний-производителей табачных изделий движения против курения являются окружающей средой, куда входят определенные группы людей, авиакомпании, государственные управления, и компании в свою очередь всячески пытаются эти движения контролировать и сдерживать, чтобы уменьшить наносимый ими ущерб.

Представления о значимости внешнего окружения организации и необходимости учитывать внешние силы, воздействующие на нее, начали появляться в теории организации еще в конце 50-х годов XX века. Это стало одним из самых важных вкладов системного подхода в науку управления, так как в данных трудах подчёркивалась необходимость для руководителя рассматривать свою организацию как целое, состоящее из более мелких взаимосвязанных частей, которые в свою очередь связаны с внешним миром. Так, например, плодотворную работу по выявлению взаимосвязей организации с внешней средой представил Стинчкомб (Stinchcombe, 1965).

Любая организация как открытая система связана с внешним миром в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, и самое главное потребителей. Также у организации могут существовать конкуренты,

партнеры или союзники. А так как от руководства зависит выживание и успех организации, менеджер должен уметь изучать и выявлять важные факторы в окружении, которые так или иначе повлияют на его организацию. А выявив их, он должен разработать оптимальные способы их регулирования и с помощью этого дать возможность своей организации подстраиваться под изменения внешних факторов в кратчайшие сроки.

Так, Дж.Пфеффер и Д.Салансик предложили теорию ресурсной зависимости, заключающуюся в том, что все организации находятся в зависимости от других организаций, поскольку вынуждены получать ресурсы из внешней среды.

На силу зависимости влияет:

- насколько для нашей организации критичен данный ресурс
- насколько организация-источник ресурса свободно распоряжается этим ресурсом (затратность)
- насколько монопольно владелец ресурса обладает им

Все организации в свою очередь преследуют две цели, а именно: снизить свою зависимость от других организаций и поставить другие организации в зависимость от себя.

Существует четыре типа стратегий для снижения зависимости одной организации от других:

1. Прямое приспособление
2. Увеличение размера организации (либо через поглощение, либо через диверсификацию)
3. Создание коалиций
4. Политические акции (попытки влиять на законодательства, например: лоббирование)

В этом отношении можно провести аналогию, ссылаясь на учения Чарльза Дарвина. Организации можно сравнить с биологическими организмами. Согласно теории эволюции Дарвина, сохранившиеся виды выживали потому, что смогли эволюционировать и приспособиться к изменениям в своей среде. То же самое с организациями: они вынуждены приспосабливаться к среде, в которой функционируют, чтобы выжить и сохранить эффективность.

Однако есть организации, взаимодействие которых с внешним миром сведено к минимуму. В связи с этим различают открытые и закрытые системы.

В рамках теории организации принято считать, что использование закрытой системы подразумевает существование постоянных входов и выходов, обусловленных сотрудничеством с одним и тем же поставщиком, покупателем и т.д. Это означает, что у подобной организации взаимодействия с окружающей средой постоянны.

Использование же открытой системы характеризуется непостоянным числом входов и выходов, то есть входы и выходы в данной организации -

переменные величины, а это значит, что, анализируя эту организацию, мы не можем не учитывать взаимодействие с внешней средой.

Находясь и функционируя в динамической среде, организация вынуждена решать две противоположных задачи. А именно:

1. адаптироваться к изменениям внешней среды
2. сохранять тот порядок, который необходим для эффективного осуществления ее деятельности

На это собственно и направлены все усилия руководителей, заинтересованных в успехе своей компании.

В чем же заключается влияние окружающей среды на организацию?

Организации делятся на более уязвимые и менее уязвимые, то есть чем больше организация зависит от окружающей среды, тем более она уязвима. К примеру, организация с большими финансовыми ресурсами менее восприимчива к экономическим колебаниям, чем организация с истощенными резервами.

Когда организация уязвима, она более остро реагирует на изменения среды, а ряд исследований доказал, что сильное давление внешних факторов влияет на повышение формализации и общего уровня ужесточения в организации.

Каждая организация приспособливает внутреннюю стратегию к внешней среде, однако наилучшего способа справиться с давлением извне не существует. Дело в том, что организации отклоняются от собственного выбора. Процесс принятия решения в организации является политическим по той причине, что в структуре принятия решения разные группировки внутри организации имеют разные мнения, и окончательное решение, как правило, является выбором отдельных лиц, обладающих властью, или групп, которые их поддерживают.

То, что давление извне ужесточает организацию, может быть следствием выбора, делаемого властными частями организации, а выбора, который был бы идеальным для организации по всем параметрам, не существует.

Существует несколько стратегий для налаживания отношений с окружающей средой, однако наиболее эффективным выбором является стремление организации сформировать окружающую среду самой.

Микро и макро уровни внешней среды

Различают два уровня внешней среды: микроуровень и макроуровень.

Микроуровень - это составляющая часть внешней среды фирмы, которая представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры, поставщиками, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями. По характеру воздействия в свою очередь можно разграничить на среды прямого и косвенного воздействия.

Отдельной моделью микроуровня является целевое окружение (task environment) являющееся организацией или группой со специфическими интересами (клиенты, конкуренты, стейкхолдеры, акционеры), влияющей на постановку и достижение целей организации. Микросреда анализируется чаще, так как ее проще исследовать.

Макроуровень представлен силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на внешнюю микросреду, например, факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера.

Макросреда включает в себя основные силы, приходящие в столкновение с интересами фирмы, а именно:

- демографические (например: мировой демографический взрыв, снижение рождаемости, старение населения, перемены в семье, миграция населения, повышение образовательного уровня и рост числа служащих);

- экономические (например: спад деловой активности, высокий уровень безработицы, высокие ставки учетного процента);

- природные (например: дефицит определенных видов сырья, рост цен на энергию, загрязнение окружающей среды, усиление вмешательства государства в процесс использования и воспроизводства природных ресурсов);

- научно - технические (например: ускорение или замедление научно-технического прогресса, появление безграничных возможностей, повышение внимания к внедрению небольших усовершенствований в уже существующие товары, ужесточение государственного контроля за доброкачественностью и безопасностью товаров);

- политические (например: законодательное регулирование предпринимательской деятельности, повышение требований со стороны государственных учреждений, следящих за соблюдением законов, и рост числа групп по защите интересов общественности);

- факторы культурного окружения (например: долговременные тенденции к обеспечению самоудовлетворения, немедленному удовлетворению желаний, легкой жизни, неформальным отношениям светской ориентации).

Параметры внешней среды

Окружающая среда организации имеет множество параметров, которые практически невозможно учесть в полном объеме. Кроме того, не все параметры внешней среды в равной степени оказывают влияние на результаты деятельности организации. Поэтому стоит ограничить понятие внешней среды для организации только теми факторами, которые существенно влияют на её успех.

Таким образом, внешняя среда организации определяется как совокупность факторов её внешнего окружения, воздействующих на организацию и оказывающих влияние на эффективность её

функционирования, к ним относятся: сложность, динамичность (изменчивость), определенность/неопределенность, зависимость от других организаций, однородность/неоднородность, турбулентность.

Сложность внешней среды характеризуется двумя аспектами: количеством взаимодействующих организаций и гомогенностью/гетерогенностью входящих в нее элементов.

Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора. Если брать во внимание число внешних факторов, на которые организация вынуждена реагировать, то если на неё давят государственные постановления, частое перезаключение договоров с профсоюзами, несколько заинтересованных групп влияния, многочисленные конкуренты и ускоренные технологические изменения, можно утверждать, что эта организация находится в более сложном окружении, чем, например, организация, озабоченная действиями всего нескольких поставщиков, при отсутствии профсоюзов и замедленном изменении технологии. Подобным образом, когда речь идёт о разнообразии факторов, организация, использующая всего несколько исходных материалов, нескольких специалистов и ведущая дела всего с несколькими фирмами своей страны, должен считать условия обеспечения менее сложными, чем организация, у которой эти параметры иные. По показателю разнообразия факторов в более сложных условиях будет находиться организация, использующая многообразные и разные технологии, претерпевшие более быстрое развитие, чем организация, чем организация, которой всё это не касается.

Аспекты, характеризующие динамичность окружающей среды - это скорость (темпы) изменений и устойчивость самого процесса изменения. Наиболее благоприятными для организации являются низкие темпы изменений в среде и высокая степень устойчивости процесса изменения. Многие исследователи указывают, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью.

Учитывая способность функционирования в условиях высокоподвижной среды, организация или её подразделения должны опираться на более разнообразную информацию, чтобы принимать эффективные решения относительно своих внутренних переменных. Это делает принятие решений более трудным процессом. Изменения, которые происходят на мировых товарных рынках и в мировом хозяйстве в целом, непосредственным образом сказывается на хозяйственной деятельности отдельных фирм, использующих различные средства, формы и методы приспособления к внешней среде. В каждой стране они многовариантны, что зависит от конкретных экономических условий, традиций, степени ориентации на внешний рынок и многих других факторов.

Неопределенность внешней среды является функцией количества информации, которой располагает организация (или лицо) по поводу

конкретного фактора, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высокондежной. Поскольку бизнес все более становится глобальным, требуется больше и больше информации, но уверенность в ее точности снижается.

Параметр однородности/ неоднородности характеризуется степенью схожести или различия свойств окружающей среды. Однородная среда считается более благоприятной для организации поскольку она дает организации возможность разрабатывать стандартные ответные меры. Многие организации пытаются сделать среду более однородной путем ограничения типов производимый продуктов, обслуживаемых клиентов, своих рынков и т.д.

Организации социального обслуживания постоянно пытаются сделать свою внешнюю среду более однородной, отсылая "неподходящих" клиентов, во избежание выполнения работы других организаций социального обслуживания.

В итоге это приводит к тому, что таких "неподходящих" клиентов перенаправляют все организации и никто не берется их обслуживать.

Турбулентность - параметр, крайне схожий с нестабильностью. Он подразумевает наличие большого количества причинных взаимодействий (жестких стыковок) среди элементов внешней среды. Также для турбулентной среды характерен большой процент взаимосвязей общественных организаций с внешней средой. Еще одна характерная черта турбулентной среды - ситуация, когда экономический сдвиг имеет политические и технологические последствия. Иными словами, турбулентность внешней среды - это настолько сильное взаимодействие ее элементов, что при малейшем изменении одного элемента изменяются и другие.

Помимо этих параметров Говард Олдрич также выделяет понятия емкости окружающей среды, концентрации/рассеяния, согласия/разногласия на поле деятельности.

Проблема интеграции внутри организации

П.Лоуренс и Дж.Лорш в своих работах сравнивали внешнюю среду с кладовой ресурсов. А люди в свою очередь объединяются в организации, чтобы получить доступ к этим ресурсам.

Также Лоуренс и Лорш выявили, что внешняя среда влияет на структуру организации, а именно, чем сложнее среда, тем сложнее и структура.

Боле того, организация адаптируется к внешней среде не целиком, ведь для разных отделов и сегментов организации внешняя среда своя. Такая дифференцированная адаптация создает проблему интеграции, обусловленную тем фактом, что каждое отделение, приспосабливаясь к

своей внешней среде, становится отдельной организацией. Так, например, у отдела производства внешняя среда стабильна, в то время как внешняя среда отдела разработок склонна к нестабильности, а внешняя среда отдела продаж отличается своей динамичностью.

Влияние динамики внешней среды

В механической структуре высокая степень формализации, стандартизации и специализации предъявляет свои требования к персоналу, а именно требуют узкой специализации кадров, глубокое образование и высокую исполнительность.

В органической структуре низкая степень формализации, стандартизации и специализации сочетаются с широким образованием, высококвалифицированными специалистами и инициативностью (креативностью).

Заключение

Анализ внешней среды – это очень важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс, требующий внимательного отслеживания в среде процессов, оценки факторов и установление связей между факторами и теми сильными и слабыми сторонами, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде.

Все факторы внешней среды находятся в состоянии сильного взаимовлияния. Изменение одного из факторов обязательно приводит к тому, что происходит изменение других факторов. Поэтому их изучение и анализ должны вестись не по отдельности, а системно с отслеживанием не только собственно изменения одного фактора, но и с условием того, как они изменения скажутся на других факторах. Также степень воздействия отдельных факторов на различные организации различна. В частности, степень влияния проявляется по-разному в зависимости от размера организации и отраслей принадлежности. Кроме этого, организация должна выявить те внешние факторы, которые являются потенциальными угрозами для организации. Также необходимо иметь список тех внешних факторов, изменения в которых могут открыть дополнительные возможности для организации. Для того чтобы организация могла результативно изучать состояние факторов, должна быть создана специальная система отслеживания внешней среды. Данная система должна осуществлять как проведение специальных наблюдений, связанных с какими – то особыми событиями, так и проведение регулярных наблюдений за состоянием важных для организации внешних факторов. Очевидно, что, не зная среды, организация не сможет существовать. Организация должна среду, чтобы обеспечить себе успешное продвижение к своим целям.

Использованные источники:

1. Теория организации. Дафт, Ричард Л.

2. Мильнер Бенцион Захарович Теория организации: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" / Б. З. Мильнер Москва: ИНФРА-М, 2012.
3. Нив Г.Р. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга / Пер. с англ. - (Модели менеджмента ведущих корпораций). Москва: Альпина, 2007.
4. Парахина В.Н., Федоренко Т.М. Теория организации: Учебное пособие. - 4-е изд. стер. Москва: Кнорус, 2007.
5. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики / Пер. с англ. - М.: Дело, 1998.
6. Основы предпринимательской деятельности. (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент.) Под ред. Власовой В.М. - М.: Финансы и статистика, 1997.
7. Менеджмент организации: учебное пособие / Под ред. Румянцевой З.П. / - М.: Инфра - М., 1995
8. Основы менеджмента: Учебник для вузов/Д.Д.Вачугов, Т.Е.Березкин.- М.: Высшая школа, 2002.
9. Менеджмент. Учебное пособие для ВУЗов. Под общей редакцией д.э.н., проф. Страхова О. - Санкт-Петербург, 2000.
10. Джордж А. Штайнер и Джон Б. Минер. Политика и стратегия менеджмента (Нью-Йорк 1977)

*Азыркина А.С.
студент*

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Факультет Международных экономических отношений
Россия, г. Москва**

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Начиная с начала 1999 года российская экономика демонстрировала стремительные темпы экономического роста, что позволило России в достаточно короткие сроки обогнать два десятка стран и создать шестую по объёму экономику в мире. На сегодняшний день только пять стран обгоняют Россию по уровню ВВП: США, Китай, Япония, Индия, Германия.

Согласно данным Госкомстата России, рост ВВП страны в текущих ценах с 1999 по 2012 год (за 12 лет) составляет 15,5 раз. В 1999 году ВВП России в текущих ценах составлял 4,1 трлн рублей, а в 2012 году был равен 62 трлн рублей.

Многие экономисты и аналитики связывают такой рост исключительно с ростом цен на сырьё, в особенности на нефть и газ. Отчасти, это верно, но нужно заметить, что темпы роста в разных отраслях обрабатывающей промышленности на протяжении нулевых годов двадцать первого века в

несколько раз превышали темпы роста в нефтедобывающей и газодобывающей промышленности, доходя в отдельные годы до 20% в год.

Тем не менее, сегодня на лицо довольно грустная картина. С начала 2013 года происходит явное замедление темпов роста экономики России. Безусловно, существенный вклад в замедление темпов роста вносит разрастающийся кризис на Западе (в Европе, США, Японии и др. странах). Но этот фактор является внешним и контролировать его мы не можем, поэтому целесообразно будет говорить и разбираться не во внешних, а во внутренних факторах тормозящих экономический рост страны.

Как и любая другая страна, Россия также имеет ряд экономических проблем. Российские экономисты соглашаются о сути основных факторов тормозящих экономическое развитие страны, однако, о приоритете одних проблем над другими у экспертов возникают споры.

Зависимость от нефтяных цен, высокий уровень инфляции, монополизация ряда секторов экономики, бюрократия, коррупция, необходимость модернизации, неразвитость финансовой системы, несовершенство политической системы... эти и многие другие проблемы сейчас служат серьёзным препятствием на пути к экономическому росту России.

По результатам панельной дискуссии, организованной компанией Standard & Poor's (-дочерняя компания корпорации McGraw-Hill, занимающаяся аналитическими исследованиями финансового рынка.) основными задачами России на сегодняшний день является: «... решение проблемы слабого роста, зависимости от нефтяных цен, дефицита бюджета и, в конечном счете — проведение институциональных реформ». По их мнению, это даст возможность повысить инвестиции в экономику, что является «единственным рецептом экономического успеха, поскольку ресурсы роста госрасходов и потребкредитов как факторы роста уже исчерпали себя».

Говоря о проблеме зависимости от нефтяных цен или так называемой «нефтяной иглы» стоит вспомнить слова Президента РФ в послании Федеральному Собранию в ноябре 2009 года: «стратегической целью развития общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны». Однако эту цель можно достичь посредством только лишь системной модернизации экономики. При этом системная модернизация должна сводиться к тому, чтобы Россия свернула с сырьевого пути развития.

Как одна из крупнейших в мире нефтегазодобывающих стран, Россия получает значительные доходы от использования своих ресурсов. Добыча нефти и природного газа составляет 7 % ВВП России. На нефть и природный газ приходится 44 % объёма экспорта товаров (по данным за август 2012 года). В январе-сентябре 2012 года экспорт товаров из России составил

\$386 млрд., из которых, обратившись к статистике, становится видно, что основным предметом экспорта из России является топливно-энергетические товары и нефтепродукты:

Структура экспорта товаров по видам продукции за 2012 год:

- Продовольственные товары и сельхозсырьё — 3,1 % (в том числе пшеница и меслин — 0,9 %)
- Топливо-энергетические товары — 70,8 % (в том числе нефть — 34,8 %, нефтепродукты — 20,0 %, природный газ — 11,9 %)
- Химическая продукция — 6 % (в том числе удобрения — 2,1 %)
- Древесина и целлюлозно бумажные изделия — 2,0 %
- Металлы и изделия из них — 8,9 %
- Машиностроительная продукция — 4,7 % (в том числе летательные аппараты — 0,8 %, легковые и грузовые автомобили — 0,3 %)
- Прочие товары — 4,5 %

В настоящее время свыше 98 % всех налогов за пользование природными ресурсами и 100 % всех доходов от внешнеэкономической деятельности (включая экспортные пошлины на нефть, нефтепродукты и т. п.) идут в федеральный бюджет, а не в региональные. Поэтому доля «сырьевых» доходов в федеральном бюджете достаточно высока.

Учитывая вышеприведённые факты, можно сказать, что действительно, изменение мировых цен на нефть является одним из множества факторов, влияющих на рост российской экономики. Рост мировых цен на нефть имеет как положительное влияние на российскую экономику, так и отрицательное. Рост цен оказывает положительно влияние на состояние платёжного баланса, увеличивая стоимостный объём экспорта. Также рост цен, как правило, положительно влияет на динамику российского фондового рынка. При этом экономисты отмечают, что рост цен на нефть оказывает укрепляющее давление на курс рубля, вызывая увеличение объёма денежной массы и возникновение монетарной инфляции. Это в определённой мере сказывается на снижении конкурентоспособности отечественных производителей, потому что импорт по понятным причинам дешевле. В 2000-е годы зависимость состояния экономики России от нефтяных цен снизилась, в частности, благодаря созданию Стабилизационного фонда, но всё ещё остаётся достаточно высокой.

Однако следует заметить, что цены на нефть похоже, достигли пика и в 2014 году начнут снижаться. А согласно исследованию 2012 года, 50% доходов госбюджета поступает от нефти и газа. Экономика России стагнирует, и при этом ее нефтегазовая зависимость продолжает расти.

Таким образом, нужна переориентация экономики, отход от «сырьевого пути развития». Многие учёные-экономисты уже давно говорят о необходимости развития промышленности, однако, тут возникают другие проблемы.

Последние 20 лет российская экономика функционировала за счёт прежних достижений, созданных в эпоху СССР. Это относится, прежде всего, к индустриальной мощи, жилищно-коммунальной сфере, инфраструктуре, ядерному потенциалу страны, разведанным запасам нефти, газа и организации их добычи. Однако «проедание» активов и поддержка экстенсивного экономического роста не может продолжаться сколь угодно долго, поскольку активы изнашиваются, морально устаревают.

На сегодняшний день резерв неиспользованных мощностей советского периода практически исчерпан, вместе с тем, объем инвестиции в промышленный сектор крайне мал и роста инвестиций в промышленный сектор не наблюдается. Недостаток инвестиций в первую очередь связан со слабой защищённостью прав собственности частных инвесторов. Существенное влияние на отсутствие роста инвестиций оказывает коррупция, бюрократия, несовершенство судебной и налоговой систем.

Для начала, хотелось бы поговорить о бюрократии. Если мы обратимся к толковым словарям, то все они определяют бюрократию как систему управления, основанную на вертикальной иерархии, призванной выполнять поставленные перед нею задачи наиболее эффективным способом. Более того, «когда мы говорим о бюрократии в ее современном понимании, надо отдавать себе отчет в том, что бюрократия как социальная роль и социальная функция существует очень давно. Она существует с тех пор, как возникла достаточно серьезная проблема перераспределения общественных благ. Поэтому уже в Древнем Египте были люди с бюрократическими функциями, даже пособия для бюрократов имели там место. Но то не была еще бюрократия в собственном смысле слова.» - замечает Георгий Сатаров (президент Фонда «Индем»). Однако, сегодня, от одного слова «бюрократия» у россиян, в особенности у людей занимающихся бизнесом, начинают возникать множество негативных ассоциаций.

Согласно опросу, проведённому в 2006 году Федеральным порталом Protown.ru на вопрос «Что на Ваш взгляд является основной проблемой российской экономики на сегодняшний день?» ответы респондентов распределились следующим образом:

Высокий уровень инфляции 9,97%

Монополизация ряда секторов экономики 12,44%

Бюрократия 20,70%

Коррупция 52,14%

Другое 4,75%

Согласно докладу доктора юридических наук, профессор НИУ ВШЭ Александра Оболенского, можно сказать, что «наша бюрократическая система пребывает в состоянии серьезного и глубокого неблагополучия, и что это не просто блокирует развитие, но и представляет реальную угрозу для нормального существования общества».

Безусловно, уменьшение бюрократического аппарата, минимального количество справок, необходимых для создания собственного продукта - все это очень важно для любого человека, который решил принести пользу собственному государству, создав предприятия, разработав новую нишу для сбыта собственного товара, показавший всему миру нечто новое, а также создавшему несколько десятков или сотен рабочих мест.

Но, как говорится, «беда не приходит одна» и помимо сложностей, которые создаёт непосредственно сама бюрократия, она также является стимулом для возникновения коррупции.

Проблема коррупции в различных направлениях деятельности органов государственной власти и управления приобрела в настоящее время глобальный и системный характер. Коррупция самым негативным образом сказывается на развитии экономики, а также финансовой системы и всей инфраструктуры российского государства вообще.

Об остроте проблемы противодействия коррупции в нашей стране свидетельствует официальная статистическая информация. Так, по данным Главного информационно-аналитического центра МВД России, за 9 месяцев 2009 г. было зарегистрировано 37 861 преступлений. Как результат, к уголовной ответственности за совершение коррупционных преступлений привлечены 842 лица с особым правовым статусом, в том числе свыше 500 депутатов и выборных глав местного самоуправления, 15 депутатов региональных законодательных собраний, 19 судей, 33 прокурора, 86 адвокатов и более 100 следователей органов внутренних дел и наркоконтроля.

Еще более высокие цифры, определяющие размеры коррупции, называют российские эксперты. Так, по оценке российского Национального антикоррупционного комитета, объем коррупции в стране в денежном выражении варьируется от 240 до 300 млрд долларов США в год, что сопоставимо с бюджетом небольшой европейской страны. Председатель этого комитета К.Кабанов считает, что в структуре коррупции 40-60 % составляют так называемые откаты в системе госзакупок, выделения различных квот.

По оценкам ряда российских специалистов и международных экспертов, до 50% реально получаемой прибыли в добывающих отраслях промышленности и привлекаемых в Россию инвестиций идёт не на развитие экономики, а тратится на подкуп должностных лиц.

Ситуация приобретает системный характер. Об этом, в частности, свидетельствует то, что количество уголовных дел, направленных в суд, осталось практически неизменным, но зато растет число оправданных и лиц, дела которых прекращены «за отсутствием события состава преступления» или «за непричастностью». По итогам первого полугодия 2010 г. - это 92 человека, что в два раза больше, чем за такой же период 2009 года. Интересно, что наиболее распространенным видом наказания тут является

условный приговор. Он определен почти в 55 % случаев. Из этого следует, что попытки борьбы с коррупцией зачастую носят декларативный характер.

Безусловно, в России проводятся антикоррупционные меры, однако, оценивая проводимую антикоррупционную политику, экс-президента РФ Медведев Д. А. в октябре 2010 года вынужден был признать, что она почти не дала результата.

Так, по статистическим данным неправительственной международной организации по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Transparency International, в 2010 году Россия заняла 154 место (всего исследованы 178 стран), получив 2,1 балла. По итогам 2011 года Россия заняла 143 место набрав 2.4 балла (всего исследованы 182 страны). В 2012 году Transparency International изменила методику расчета своего Индекса восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, CPI) для более полного отражения в динамике изменений ситуации с коррупцией в той или иной стране. Россия набрала по новой шкале 28 баллов заняв 133 место (из 174).

Обращаясь к мнению других экспертов, председатель правления ОАО «Роснано» Анатолий Чубайс заметил, что: «в настоящее время Россия неэффективна и неконкурентоспособна.» В числе «коренных проблем», которые привели к такому положению вещей, Чубайс назвал коррупцию, «бесконечно слабую» защиту частной собственности и зависимую судебную систему. Он обратил внимание, что ни одна из них не является экономической. Таким образом, по его мнению, корень экономических проблем в России лежит не в экономической, а в политической сфере.

Нельзя обойти вниманием и проблему отсутствия в стране высококвалифицированных кадров. Профессиональное образование, как среднее, так и высшее, сильно деградировали в последние 25 лет. Результат – катастрофическое отсутствие специалистов всех профилей и квалифицированных рабочих буквально на всех видах производств. Нужна крупномасштабная программа подготовки кадров в масштабах всей страны, причём основная часть этой программы должна заключаться в пропагандистской компании, призванной снова сделать рабочие специальности престижными.

Всё это говорит о необходимости срочной глубокой системной модернизации экономики. При этом системная модернизация должна сводиться к тому, чтобы Россия свернула с сырьевого пути развития.

Использованные источники:

1. Антошина А.С. Китайская модель экономического роста: уроки для России, 2012.
2. Павел Сморщков, Газета.ru. России необходимо решить проблемы слабого роста, 2013
3. Александр Оболонский. Бюрократия как проблема, 2011

4. Федеральный Портал Protown.ru. Проблемы современной экономики России, 2006

5. Шедий М.В.(2011). Коррупция в современной России: проблемы противодействия

Айвазян Р.Г.

Мирибян Э.Т.

студент

ФГБОУ ВПО "Самарский Государственный Университет"

факультет Экономики и Управления

кафедра «Государственного и муниципального управления»

Россия, г. Самара

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА. ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА

Аннотация: Статья посвящена теоретическим проблемам регулирования российского финансового рынка. Цель – выявление рисков создания государственного мегарегулятора на базе Банка России. В статье рассматриваются преимущества и недостатки варианта реформирования системы регулирования национального финансового рынка, а также анализируются возможные негативные последствия реформы.

Ключевые слова: Банк России, регулирование, финансовый рынок, риски, мегарегулятор.

Государственное регулирование финансового рынка – одна из важнейших и самых сложных задач государства. Хорошо продуманная и правильно организованная политика в области финансов – важнейший фактор успешного развития экономики любой страны. При этом государственное регулирование и практика применения финансового законодательства во многом зависит от эффективности деятельности регулирующих органов и степенью централизации функций регулятора

Главной особенностью финансового рынка в последние годы являлось сложное распределение регулятивных и надзорных полномочий в сфере финансового рынка между несколькими ведомствами (ФСФР, Минфин, Банк России Минэкономразвития России). Для построения конкурентоспособного финансового рынка необходимо формирование унифицированной и прозрачной регулятивной системы, основанной на единых принципах регулирования и надзора, осуществляемых на различных секторах рынка, а так же создание условий для эффективной работы регуляторов, саморегулируемых организаций и участников рынка.

Развитию российского финансового рынка в настоящее время затрудняют следующие проблемы:

- несовершенство государственного регулирования в сфере финансового рынка
- неэффективное осуществление государственного контроля и

надзора

- высокие корпоративные и предпринимательские риски
- недостаточная емкость финансового рынка
- несоответствие российской инфраструктуры финансового рынка международным стандартам.

Эти и многие другие проблемы препятствуют развитию финансового рынка России, конкурентоспособности на мировом финансовом рынке, созданию международного финансового центра, улучшению инвестиционного климата и высоким темпам развития экономики Российской Федерации в целом.

Для решения этих проблем требовалась программа реформирования в области регулирования финансового рынка.

Рассматривались три варианта реформирования финансового рынка:

1. усилить ФСФР, снабдив дополнительными ресурсами
2. присоединить ФСФР как отдельное агентство при ЦБ
3. ликвидировать ФСФР, передача функции мегарегулятора

Центробанку.

С 1 сентября 2013г. полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам России (ФСФР) по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков перешли к Банку России. Контроль над страховой деятельностью, кредитной кооперацией и микрофинансовой деятельностью, деятельностью товарных бирж, биржевых посредников и брокеров, а также надзор в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений и иных полномочий перешла под руководство Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР).

Согласно скорректированному в связи с введением института мегарегулятора закону, наш основной финансовый регулятор должен развивать финансовый рынок Российской Федерации и обеспечивать его стабильность. Выделим основные функции и результат работы Службы Банка России по финансовым рынкам

Основными функциями Банка России является:

– Банк России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации[1]. Сложно сказать, от кого в большей мере исходит инициатива, однако в целом продвижения по данному направлению есть.

– Банк России осуществляет регулирование, контроль и надзор за деятельностью некредитных финансовых организаций в соответствии с федеральными законами. Результатом работы стали случаи отзыва лицензий участников финансового рынка, причем всех его секторов – от банков и страховщиков до брокеров и доверительных управляющих. Из-за регулятивных пробелов было возможным существование многих организаций, которые не соответствуют требованиям профессиональных

участников рынка, при этом повысился качественный уровень функционирования различных секторов финансового рынка [3].

– Центральный Банк осуществляет регистрацию выпусков эмиссионных ценных бумаг, регистрацию отчетов об итогах выпусков эмиссионных ценных бумаг контроль и надзор за соблюдением эмитентами требований законодательства Российской Федерации об акционерных обществах и ценных бумагах. Для эмитентов изменения были незначительными, но не стоит забывать, что финансовый рынок не любит резких изменений, постоянных движений и нестабильность.

– Центральный Банк осуществляет регулирование, контроль и надзор в сфере корпоративных отношений на финансовом рынке. Возможен конфликт интересов на финансовом рынке, так как Центробанк является главным участником рынка (валютный рынок), владельцем всей инфраструктуры и собственником крупных игроков на российском финансовом рынке (Московская биржа).

– Банк России осуществляет контроль за соблюдением требований законодательства Российской Федерации о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

– Банк России осуществляет защиту прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, признаваемых таковыми в соответствии со страховым законодательством, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению.

Создание мегарегулятора на базе ЦБРФ Сергей Швецов (первый заместитель председателя ЦБ РФ) оценивает как единственно правильный вариант развития регулирования финансового рынка России. По его словам изменения необходимы для того, чтобы «...инвестор чувствовал себя комфортно на рынке, понимал куда он инвестирует, инвестируя и принимая те или иные риски не волновался о рисках, которые он даже не представляет, для того чтобы эмитенту было комфортно на рынке привлекать финансирование и для развития рынка в целом...».

К очевидным плюсам образования мегарегулятора можно отнести:

– Снижение административных и иных издержек, связанных с дублированием функций регулирования и надзора

– Возможность более четко отслеживать взаимодействия со связанными сторонами в деятельности финансовых институтов

– Централизованный режим контроля поможет легче проводить решения смежного характера.

– Уменьшения времени реакции. Принятие быстрого решения

– Мегарегулятор поможет в едином центре эффективно решать

вопросы значимые для экономики России.

Международный опыт свидетельствует, что унификация и централизация регулирования позволяет решить такие проблемы, как конфликты между различными регулирующими органами, низкая эффективность надзора, недостаточная прозрачность регулирования и надзора, и создают дополнительные конкурентные преимущества. Мегарегулятор позволит развивать международные отношения и сотрудничество для координации финансовых рынков.

После перехода полномочий ФСФР Службе Банка России по Финансовым Рынкам (СБРФР) огромное количество финансовых институтов оказались под контролем Центрального Банка [2]. В связи с этим возможна унификация подходов к регулированию отличающихся сегментов рынка. Появляется риск в использовании одинаковых методов регулирования в банковском секторе и фондовом рынке. Изначально сектор банковских услуг в отличие от небанковских финансовых организаций находится под более жестким регулированием. Важно так же учитывать, что банки работают с наименьшими рисками, в отличие от фондового рынка, где риски могут превышать волатильность процентных ставок (основного индикатора банковского рынка). Поэтому пруденциальный надзор, применяемый в банковской сфере, не может использоваться в регулировании небанковскими финансовыми институтами.

К инфраструктурным рискам создания в России мегарегулятора на базе Банка является:

- *Риск потери квалификации* экс-сотрудниками Федеральной службы по финансовым рынкам (при смене места работы последние будут вынуждены подчиниться карьерным требованиям нового регулятора, носителям иной корпоративной этики и идеологии).
- *Репутационный риск* означает смена курса российских властей и отказ от идеи создания в Москве финансового центра мирового уровня. Мегарегуляторы существуют лишь в тех странах, где финансовые рынки находятся в зачаточном состоянии. Таким образом, в глаза иностранных инвесторов создание мегарегулятора национального финансового рынка в России означает отказ Правительства от курса ускоренного развития финансового рынка в стране, что автоматически снимает надежды на создание в Москве финансового центра международного уровня.
- *Риск урезания полномочий саморегулируемых организаций (СРО).* У Банка России нет достаточного опыта взаимодействия с саморегулируемыми организациями, его структура слишком вертикально интегрирована, а подход к регулированию банковского рынка формализован. В этой связи мы полагаем, что в результате взаимодействия государственного регулятора и СРО полномочий последних будут урезаны, что приведет к снижению эффективности регулирования, в частности – замедлятся процессы финансового инжиниринга.

Центральный банк РФ 03.03.2014 ликвидировал Службу по финансовым рынкам, вместо нее создано девять новых подразделений, отвечающих за развитие и функционирование финансовых рынков [4]. Их возглавит ранее управлявший СФР первый заместитель председателя ЦБ РФ Сергей Швецов, говорится в сообщении Банка России.

Так, в Банке России создано шесть департаментов: департамент развития финансовых рынков; департамент допуска на финансовые рынки; департамент сбора и обработки отчетности некредитных финансовых организаций; департамент страхового рынка; департамент коллективных инвестиций и доверительного управления; департамент рынка ценных бумаг и товарного рынка, а также главное управление рынка микрофинансирования, главное управление противодействия недобросовестным практикам поведения на финансовых рынках и служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.

Ранее в ЦБ РФ отмечали, что данное решение позволит Банку России как единому регулятору обеспечить выполнение задач качественного повышения уровня развития финансовых рынков и надзора за ними. При этом особое внимание будет уделено повышению доверия потребителей финансовых услуг, а также переходу на безбумажные технологии.

Выделение нескольких департаментов вместо единой службы требует максимально точного определения границ секторов ответственности каждого из департаментов. В том случае, если границы секторов ответственности будут пересекаться – именно в этих вопросах могут возникнуть проблемы из-за отсутствия понимания, к чьей компетенции относится решение конкретного вопроса. Так же возможна ситуация, когда некоторые вопросы не попадут в сектор ответственности ни одного из структурных подразделений и останутся неурегулированными.

В рамках отдельного направления деятельности (департамента) работа будет вестись более эффективно за счет линейной структуры департамента и четко определенного сектора ответственности департамента. А в случае, когда департаменты будут иметь необходимость взаимодействовать друг с другом, возможны ситуации, когда из-за равного статуса подразделение и отсутствия одного руководителя, к компетенции которого относится решение того или иного вопроса, его решение может быть затруднено.

С учетом реализации мер пруденциального надзора предоставляется возможным впоследствии перейти к осуществлению комплексного мониторинга состояния финансового рынка (сценарный анализ, стресс-тестирование, моделирование), направленного на недопущение возникновения системных рисков во всех сегментах рынка – построение системы раннего предупреждения кризисных явлений.

Разработка системы пруденциальных норм должна отталкиваться от специфики каждого рынка. Простой перенос Банком России банковских

нормативов и стандартов на остальных участников финансового рынка чреват пробелами учета специфических отраслевых рисков и уходом с рынка большого числа участников. Так, требования регулятора, в особенности требования к достаточности капитала, должны учитывать особенности деятельности компании.

Мегарегулятору необходимо опираться на специфические риски отрасли, исходя из них, определить основные требования к финансовым институтам. Необходимо рассмотреть вариант введения нормативов достаточности капитала в тех сферах, в которых эти показатели до сих пор не использовались. Необходимо также в полной мере использовать кадровый и технический потенциал, а также широкую региональную сеть Банка России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Центральный банк Российской Федерации. URL:
2. Указ Президента РФ от 25 июля 2013 г. N 645 "Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации"
3. Постановление Правительства РФ от 29 августа 2011 г. N 717 "О некоторых вопросах государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации"
4. <http://www.cbr.ru/>
5. <http://www.kommersant.ru>
6. <http://www.minfin.ru>

*Айдаркина Е.Е.
преподаватель
Рябова К.С.
студент*

ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На территории Ростовской области экологический мониторинг состояния водных объектов осуществляется в соответствии с "Программами по проведению государственного мониторинга качества водных объектов" следующими службами:

- ФГУ «Донводинформцентр»;
- ФГУ «Управление водными ресурсами Цимлянского водохранилища»;
- ФГБУ «Ростовский ЦГМС-Р»;

- Ростовский областной Центр по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.

Координацию действий осуществляет Донское бассейновое водное управление. [1]

Мониторинг осуществляется ежегодно в 38 пунктах, 52 створах государственной сети наблюдений, которые расположены на 17 реках и 2 водохранилищах области. Наблюдения проводятся по 37 показателям. [2]

На территории области используется 2 комплексных показателя оценки качества вод.

Первый показатель - гидрохимический индекс загрязнения воды, включает 6-7 показателей, обязательные из них водородный показатель pH, концентрация растворенного кислорода, БПК₅, рассчитывается по формуле:

$$\text{ИЗВ} = \frac{1}{N} * \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{\text{ПДК}_i}, \quad (1)$$

где:

C_i - фактическая концентрация компонента, мг\л;

ПДК_i - нормативное значение концентрации компонента;

N - число показателей, используемых для расчета индекса.

В зависимости от величины показателя участки водных объектов подразделяются на классы.

Комбинаторный индекс загрязненности рассчитывается в следующей последовательности:

1. Для каждого ингредиента на основе фактических концентраций рассчитываются баллы кратности превышений ПДК, по следующей формуле:

$$K_i = \frac{C_i}{\text{ПДК}_i}, \quad (2)$$

где:

C_i - концентрация i -го ингредиента, мг\л;

ПДК_i - нормативное значение концентрации ингредиента, мг\л; [3]

2. Для каждого ингредиента рассчитывается повторяемость случаев превышения ПДК, используя формулу:

$$H_i = \frac{N_{\text{ипдк}}}{N}, \quad (3)$$

где:

$N_{\text{ипдк}}$ - число случаев превышения ПДК;

N - общее число случаев. [3]

3. Для каждого ингредиента рассчитывается общий оценочный балл, по следующей формуле:

$$B_i = K_i * H_i, \quad (4)$$

где:

K_i - балл кратности превышений ПДК;

H_i - повторяемость случаев превышения ПДК. [3]

4. Комбинаторный индекс загрязненности рассчитывается как сумма общих оценочных баллов всех учитываемых ингредиентов, по формуле:

$$B = \sum_{i=1}^n B_i, \quad (5)$$

где:

B_i - общий оценочный балл для каждого ингредиента. [3]

Результаты экологического мониторинга ежегодно публикуются в Экологическом вестнике Дона.

К основным задачам выполняемым системой мониторинга Ростовской области относят:

- наблюдение за состоянием водных объектов находящихся на территории ростовской области;
- обеспечение области, населения и юридических лиц достоверной информацией о состоянии водных ресурсов Ростовской области;
- регулярный анализ гидрохимического, гидрологического и гидробиологического качества водных ресурсов;
- оценка изменений состояния водных объектов, под влиянием негативного и антропогенного воздействия;
- выявление напряженных водохозяйственных участков;
- ведение баз данных состояния водных ресурсов;
- выявление основных источников негативного воздействия на водные ресурсы;
- планирование эксплуатации водных ресурсов, а также проведение восстановительных работ на определенный период времени.

При этом, результаты мониторинга используются для программно-целевого планирования Ростовской области и Российской Федерации в целом, в части:

- разработки прогнозов социально-экономического развития региона и страны в целом;
- разработки программ в области экологического развития региона и охраны окружающей среды;
- осуществление контроля в области охраны водных ресурсов, в части водных объектов;
- подготовки ежегодного доклада "О состоянии окружающей среды Ростовской области", в частности состоянии водных объектов;
- прогнозирование и предупреждение чрезвычайных ситуаций в области негативного воздействия вод.

К основным недостаткам действующей системы следует отнести:

- ведомственную разобщенность участников системы мониторинга, что приводит к дублированию отдельных видов работ и неэффективному использованию финансовых средств;
- фрагментарность сети и программы наблюдений;
- отсутствие интегрированной системы сбора и анализа данных, оценки и прогноза состояния водных объектов, обмена данными между заинтересованными ведомствами;

- неиспользование данных мониторинга для управления водными ресурсами.

На наш взгляд, система мониторинга Ростовской области имеет как достоинства, так и недостатки. Совершенствование системы мониторинга позволит повысить эффективность ее функционирования и обеспечить улучшение качества состояния водных ресурсов и окружающей среды, в целом.

Использованные источники:

1. О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2013 году// Экологический вестник Дона, Ростов н/Д, 2014.
2. Временные методические указания по комплексной оценке качества поверхностных и морских вод. Утв. Госкомгидрометом СССР 22.09.1986 г. № 250-1163. – М.: 1986. – 5 с.
3. Официальный портал Ростовской области Режим доступа: <http://www.donland.ru>

*Айдаркина Е.Е.
преподаватель
Гомжина А.А.
студент*

*ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"
Россия, г. Ростов-на-Дону*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ростовская область активно реализует целевые программы в области рационального водопользования. В настоящее время в Ростовской области реализуется сразу несколько таких программ:

1. Областная долгосрочная целевая программа «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование в Ростовской области на 2011-2015 годы», утвержденная постановлением Администрации Ростовской области от 25 августа 2010 г. № 143;

2. Областная Долгосрочная Целевая Программа «Развитие водохозяйственного комплекса Ростовской области в 2013 – 2020 годах», утвержденная постановлением Правительства Ростовской области от 16.08.2012 № 779;

3. Областная долгосрочная целевая программа «Развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод Ростовской области» на 2012 – 2017 годы, утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 15.02.2012 № 106;

4. Стратегия сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 года, утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 05.02.2013 № 48;

5. Областная долгосрочная целевая программа «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011 – 2014 годы», утверждена постановлением Администрации Ростовской области от 01.11.2010 № 277. [1]

Рассмотрим основные мероприятия, которые планируется осуществить в рамках реализации приведенных выше целевых программ и стратегии по рационализации процесса водопользования и охраны и восстановления водных объектов в регионе.

В рамках реализации Областной долгосрочной целевой программы «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование в Ростовской области на 2011-2015 годы» планируется реализовать подпрограмму «Охрана и рациональное использование водных объектов или их частей, расположенных на территории Ростовской области», состоящую из двух направлений:

1. «Организация мероприятий по защите территории и населения Ростовской области от негативного воздействия вод»;

2. «Организация мероприятий по оздоровлению экологической обстановки на водных объектах».

Объем финансирования данной подпрограммы составляет 398255,3 тыс. рублей, из них:

- 151930,7 тыс. рублей - средства федерального бюджета;

- 224 216,3 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 22 108,3 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

При этом:

- На осуществление первого направления будет затрачено 240795,7 тыс. рублей, из них :

- 82872,5 тыс. рублей - средства федерального бюджета;

- 138399,2 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 19524,0 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

- На реализацию второго направления будет затрачено 157459,6 тыс. рублей, из них :

- 69058,2 тыс. рублей - средства федерального бюджета;

- 85817,1 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 2584,3 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

В рамках реализации подпрограммы, планируется провести целый комплекс мероприятий по ее реализации. Основные мероприятия и уровень их финансирования представлены в таблице 1.

Таблица - 1 Основные мероприятия проводимые в рамках реализации подпрограммы «Охрана и рациональное использование водных объектов или их частей, расположенных на территории Ростовской области» и объемы их финансирования

Направление подпрограммы	№ п/п	Наименование мероприятия	Объемы финансирования (тыс. рублей)
1	2	3	4
Организация мероприятий по защите территории и населения Ростовской области от негативного воздействия вод	1	Разработка проектов:	23180,50
	2	- «Расчистка реки Большой Несветай, Родионово-Несветайского района» - «Расчистка реки Кадамовка г. Шахты» - "Целевая экологическая программа оздоровления водного бассейна реки Темерник, установка дренажной системы", г. Ростов-на-Дону - «Расчистка реки Калитва, Белокалитвинский район» - «Расчистка реки Березовая, Белокалитвинский район» - «Расчистка реки Глубокая, Миллеровский район» - «Реконструкция ГТС пруда Алексеевский», Кашарский район - «Капитальный ремонт ГТС пруда-накопителя «Родинский» на реке Березовая, Милютинский район» - «Капитальный ремонт плотины балки Ерик, Дубовский район» - «Реконструкция ГТС пруда на реке Керчик, Октябрьский район - «Капитальный ремонт ГТС реки Березовая, Обливский район» - «Капитальный ремонт ГТС водохранилища на балке Чесноковский Яр, Чертковский район» - «Капитальный ремонт ГТС руслового водохранилища на реки Акшибай, Заветинский район» - «Реконструкция ГТС пруда на реке Кадамовка, г. Шахты» - «Укрепление берегов реки Дон, Константиновский район» - «Берегоукрепление Таганрогского залива Азовского Моря, Неклиновский район»	
1	2	3	4
	2	Обследование и оценка пропускной способности русла и ГТС, проведение противоаварийных мероприятий балки Безымянной в г. Ростове-на-Дону	1580,0
	3	Обследование и расчет пропускной способности ГТС и русла, предотвращение негативного воздействия вод реки Кизитеринка в г. Ростове-на-Дону	2530,0
	4	Рекультивация реки Куберле, Зимовниковский района	2 188,1
	55	Расчистка реки: - Большой Несветай, Родионово-Несветайского района - Грушевка, Октябрьский район	29543,3

	6	Капитальный ремонт и реконструкция ГТС: - Соколовского водохранилища, Красносулинский район; - Водохранилища Кашарское, Кашарский район; - Пруда «Алексеевский», Кашарский район; - Водохранилища на реке Амта, Заветинский район - Водохранилища на реке Акшибай, Заветинский район - Водохранилища на балке Голая, Обливский район.	73386,3
	7	Корректировка проекта «Берегоукрепление реки Дон, Волгодонский район»	2 389,1
	8	Берегоукрепительные работы реки Дон: Волгодонский, Семикаракорский районы;	98189,7
Организация мероприятий по оздоровлению экологической обстановки на водных объектах	9	Разработка проектов: - «Расчистка реки Чир, Боковский район» - «Расчистка реки Тузлов, Аксайский район» - «Расчистка реки Крепкая, Родионово-Несветайского района» - «Расчистка водохранилища на балке Кобяковской, г. Ростове-на-Дону» - «Восстановление и экологическая реабилитация и пропускной способности реки, Белокалитвинский район» - «Реконструкция разделительной плотины на озере Солёное, Пролетарский район»	11230,1
	10	Расчистка рек: Тузлов, Чир, Крепкая.	56020,0
	11	Установление защитных прибрежных полос и границ водоохранных зон на реках: Дон, Тузлов, Сал, Темерник, Быстрая, Большой Калитвенец, Кумшак, Калитва	69058,2
	12	Реконструкция разделительной плотины на озере Солёное, Пролетарский район	17341,1
	13	Проведение мониторинга водных объектов	4700,0

Реализация данных мероприятий позволит обеспечить рациональное водопользование в Ростовской области, сделать чище водные объекты и улучшить техническое состояние гидротехнической сети. [2]

Следующей реализуемой программой, на территории исследуемого региона, является Областная Долгосрочная Целевая Программа «Развитие водохозяйственного комплекса Ростовской области в 2013 – 2020 годах».

Объем финансирования данной программы составляет 1 858 704,9 тыс. рублей, из них:

- 89 924,0 тыс. рублей - средства федерального бюджета;
- 1 732 708,3 тыс. рублей - средства областного бюджета;
- 36 072,6 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

Программа подразумевает комплексную реализацию трех направлений:

1. «Восстановление и экологическая реабилитация водных объектов», затраты на реализацию направления составляют 1 150 000,9 тыс. рублей.

Направление включает следующие мероприятия:

а) Мероприятия по расчистке:

- рек: Калитва, Березовая, Меловая, Ольховая, Яблонная, Большая, Мечетная, Нагольная, Кагальник, Тузлов, Кадамовка, Аюта, Крепкая, Средний Егорлык, Быстрая, Большая Куберле, Чир, Темерник, Кизитеринка, Черная, Солоня, Мокрый Батай, Сал.

- балок Рябины, Безымянной, Кобяковской.

Общие затраты на мероприятия по расчистке водных объектов составляют 1101000,9 тыс. рублей, финансируемые из областного бюджета.

б) Развитие системы мониторинга водных объектов и его проведение на территории Ростовской области.

Общие затраты на проведение мониторинга составляют 49000,0 тыс. рублей, финансируемые из областного бюджета.

2. «Защита от негативного воздействия вод и обеспечение безопасности ГТС», затраты на реализацию направления составляют 1 150 000,9 тыс. рублей.

Направление подразумевает реализацию следующих мероприятий:

а) Реализация мероприятий по капитальному ремонту ГТС на:

- реках: Березовая, Ерик, Чесноковский Яр, Средний Егорлык, Керчик, Мокрый Еланчик, Куго-Ея, Егорлычек, Юла, Мокрая Чумбурка, Быстрая, Белая.

- водохранилищах: «Курлацкое русло», Пономаревского, № 19, Егоровское, Астаховское.

- балках: Голая, Мокрая Камышеваха, Попасная, Козловая, Котлубань, Дубовая, Сукта, Мокрая Кугульта, Сухой Самбек, Мокрая Ельмута, Кривая.

- прудах: «Сергеевский», Нижний, Верхний.

Затраты на капитальный ремонт ГТС составляют 57109,7 тыс. рублей, включая:

- 54718,3 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 2391,4 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

б) Реализация мероприятий по реконструкции и ликвидации ГТС, включает:

- Разработку проектов: «Ликвидация ГТС на балке Большая Намжа, Октябрьского района»; «Реконструкция ГТС пруда XX лет РККА на балке Соленая на территории города Шахты»;

- Реконструкция ГТС на: реках: Кадамовка, Гнилая, Средний Егорлык, Керчик, Камышная, Лозовенькая; балках: Бирючья, Сухая Савдя, Осинная, Фатеева, Сухой Керчик, Шуличья, Камышеваха, Яман-Сала; пруде Казенный.

Общие затраты реконструкцию ГТС Ростовской области составляют 75687,6 тыс. рублей, из них:

- 67483,3 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 8204,3 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

в) Субсидии муниципальным образованиям Ростовской области для софинансирования проведения работ по постановке ГТС на учет в качестве бесхозных и принятию бесхозных ГТС в муниципальную собственность составляют 4185,5 тыс. рублей, из них:

- 3600,0 тыс. рублей - средства областного бюджета;
- 585,5 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

г) Берегоукрепительные мероприятия:

- рек Дон, Калитва;
- Таганрогского залива Азовского моря;
- балок Мокрая Кугульта, Валовая, Черепеха.

Затраты на берегоукрепительные мероприятия составят 479297,2 тыс. рублей, из них:

- 454405,8 тыс. рублей - средства областного бюджета;
- 24891,4 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

3. «Осуществление части переданных полномочий Российской Федерации в области водных отношений (за счет субвенций федерального бюджета)», затраты на реализацию направления составляют 92424,0 тыс. рублей, включая:

- 89 924,0 тыс. рублей - средства федерального бюджета;
- 2500,0 тыс. рублей - средства областного бюджета.

Направление включает:

а) Осуществление мер по предотвращению негативного воздействия вод и ликвидации его последствий в отношении водных объектов, находящихся в федеральной собственности и расположенных на территории Ростовской области, включает расчистку рек Кадамовка, Атюхта и Глубокая.

Проведение указанных мероприятий позволит:

- улучшить состояние водных ресурсов Ростовской области;
- повысить эффективность и безопасность гидротехнических сооружений;
- развить имеющуюся систему мониторинга водных объектов;
- сделать безопасными береговые линии поверхностных водных объектов. [3]

Следующей программой, реализуемой на территории Ростовской области, является Областная долгосрочная целевая программа «Развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод Ростовской области».

Объем финансирования программы составляет 40245623,8 тыс. рублей, из них:

- 3664381,9 тыс. рублей - средства федерального бюджета;
- 13456661,3 тыс. рублей - средства областного бюджета;
- 3115907,8 тыс. рублей - средства местных бюджетов.

Выделяют три основных направления реализации программы:

1. Проведение мероприятий по совершенствованию системы управления сектором водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод;

2. Рационализация использования водных ресурсов;

3. Реализация мероприятий по реконструкции, строительству и капитальному ремонту муниципальных и областных объектов водопроводно-канализационного хозяйства.

Рассмотрим их более подробно.

Проведение мероприятий по совершенствованию системы управления сектором водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, подразумевает:

а) разработка и внедрения долгосрочных тарифов, используя метод доходности инвестиционного капитала.

б) привлечение частных операторов управления сектором, используя концессионные соглашения, путем осуществления:

- переход к концессионному механизму;
- разработка конкурсной документации, для проведения конкурсов на право заключения концессионных соглашений;

- проведение конкурсов;

- заключение концессионных соглашений.

в) корректировка инвестиционных программ в области водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод;

г) совершенствование системы контроля в секторе водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, используя показатели качества и надежности оказываемых услуг;

д) совершенствование механизмов регулирования отвода и сброса сточных вод в водные объекты, путем:

- разработки и внедрения прогрессивной шкалы платы за сброс сточных вод в водные объекты;

- ужесточения контроля за водопользователями;

- распределения ответственности среди водопользователей;

- усиление режима хозяйственной деятельности в зонах охраны водных ресурсов.

Мероприятия по рационализации водопользования подразумевают выполнение следующих мероприятий:

а) оценка состояния источников водопользования, путем:

- проведения мониторинга водных объектов;

- проверка зон санитарной охраны на соответствие нормам законодательства;

- разработки предложений по улучшению состояния водных объектов области.

б) внедрение современных инновационных технологий систему водопользования, с помощью:

- разработки базы данных инновационных технологий, рекомендуемых к применению в водном хозяйстве;

- определение масштабов модернизации ГТС.

в) повышение качества очистки сточных вод, путем:

- увеличения надежности функционирования канализационной сети;
- ужесточение контроля за работой очистных сооружений предприятий.

Реализация мероприятий по реконструкции, строительству и капитальному ремонту муниципальных и областных объектов водопроводно-канализационного хозяйства, включает:

а) реконструкцию и строительство муниципальных и областных объектов водопроводно-канализационного хозяйства;

б) разработку проектно-сметной документации реконструкцию и строительство муниципальных и областных объектов коммунальной инфраструктуры

в) капитальный ремонт областных и муниципальных объектов водопроводно-канализационного хозяйства.

Также, для повышения инвестиционной привлекательности организаций коммунальной сферы, в рамках данной программы будут выделены средства из бюджета Ростовской области, для софинансирования следующих мероприятий:

- разработка системы управления водоснабжением и водоотведением;
- реконструкция и строительство очистных сооружений, установок кондиционирования воды и централизованной очистки, сооружений механической и биологической очистки, канализаций, обработки осадков сточных вод, локальных очистных сооружений;
- создание геоинформационных систем, гидравлических моделей, систем измерения количества и качества сточных вод;
- подготовка проектной документации;
- иные мероприятия по модернизации и строительству систем водоснабжения и водоотведения. [4]

Следующая программа реализуемая на территории области - это Стратегия сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 года. К основным задачам стратегии относят:

- сокращение негативного воздействия на водные ресурсы;
- восстановление и охрана водных объектов;
- повышение безопасности и надежности ГТС;
- предотвращение затопления объектов Ростовской области;
- защита населения от берегоразрушения.

К основным мероприятием, по достижению целей Стратегии, следует отнести:

- реализация мероприятий областной долгосрочной целевой программы «Развитие водохозяйственного комплекса Ростовской области в 2013 – 2020 годах»;

- реализация мероприятий областной долгосрочной целевой программы «Развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод Ростовской области» на 2012 – 2017 годы;

- строительство, реконструкция, ремонт очистных сооружений водопользователями. [5]

Следующей рассматриваемой программой является Областная долгосрочная целевая программа «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011 – 2014 годы». В рамках анализа данной программы мы будем рассматривать только мероприятия связанные с модернизацией объектов коммунальной инфраструктуры в сфере водопользования, к ним относятся:

- строительство и реконструкция объектов водопроводно-канализационного хозяйства, находящихся в областной или муниципальной собственности;

- разработка проектно-сметной документации на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт областных и муниципальных объектов водопроводно-канализационного хозяйства;

- капитальный ремонт областных и муниципальных объектов водопроводно-канализационного хозяйства.

На реализацию данных мероприятий программы будет выделено 7626969,1 тыс. рублей, включая:

- 3932449,5 тыс. рублей - средства федерального бюджета;

- 1935776,1 тыс. рублей - средства областного бюджета;

- 358743,5 тыс. рублей - средства местных бюджетов;

- 1400000,0 тыс. рублей - средства внебюджетных источников. [6]

Проведенный анализ показал, что в Ростовской области развита система программно-целевого планирования водохозяйственной деятельности. Реализация предложенного комплекса мероприятий позволит улучшить состояние водных ресурсов области и рационализировать процесс водопользования в целом.

Использованные источники:

1. Официальный портал правительства Ростовской Области. Режим доступа: <http://www.donland.ru>;

2. Областная долгосрочная целевая программа «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование в Ростовской области на 2011-2015 годы», утвержденная постановлением Администрации Ростовской области от 25 августа 2010 г. № 143. Режим доступа: http://www.mineconomikiro.ru/a3/a35/dzp/postan_pro803_23.08.2012.pdf;

3. Областная Долгосрочная Целевая Программа «Развитие водохозяйственного комплекса Ростовской области в 2013 – 2020 годах», утвержденная постановлением Правительства Ростовской области от 16.08.2012 № 779. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=113059>;

4. Областная долгосрочная целевая программа «Развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод Ростовской области» на 2012 – 2017 годы, утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 15.02.2012 № 106. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=107988>;

5. Стратегия сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 года, утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 05.02.2013 № 48. Режим доступа: http://www.mineconomikiro.ru/a3/a35a/postan_pro48_05feb2013.pdf.

6. Областная долгосрочная целевая программа «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011 – 2014 годы», утверждена постановлением Администрации Ростовской области от 01.11.2010 № 277. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=93938>;

*Айдаркина Е.Е.
преподаватель
Гузун М.А.
студент*

ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ

Ежегодно автомобильный рынок России растет, это связано с ростом российской экономики и доходов населения. Немаловажную роль здесь играют и автомобильные кредиты, объем которых ежегодно увеличивается, за счет улучшения условий для потребителей. В последние годы также отмечается рост корпоративных продаж автомобилей, и развитие рынка лизинга.

Доля продаж новых зарубежных автомобилей неуклонно растет, что сопровождается падением продаж отечественных автомобилей. Если в 2011 году продажи российских автомобилей превышали продажи зарубежных машин почти на 50%, а в 2012 году всего на 20%, то в 2013 году иномарок было продано на 23% больше чем отечественных автомобилей. [1]

Рассматривая распределение легковых автомобилей по регионам страны, следует отметить, что лидером здесь является Москва. Ростовская область занимает пятое место. Региональное распределение парка легковых автомобилей на 2013 год представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Региональное распределение парка легковых автомобилей в 2013 г.

№ п/п	Регион	Доля в структуре российского парка, %
1	Москва	10,1
2	Московская область	5,0

3	Санкт-Петербург	4,5
4	Краснодарский край	4,3
5	Ростовская область	3,1
6	Тюменская область	2,9
7	Самарская область	2,8
8	Свердловская область	2,1
9	Нижегородская область	1,8
10	Татарстан	2,2

По данным на 2013 год автопарк Ростова-на-Дону включает 1047412 автомобилей. При этом на 1000 жителей приходится 201 автомобиль. Следует отметить, что этот показатель, в среднем, по России составляет 175. Такое большое число автомобилей обуславливается густотой населенности и относительно высоким уровнем доходов населения. [2]

В парке легковых автомобилей в г. Ростове-на-Дону отечественные автомобили составляют 81,6%, а все иномарки - немногим более 18% при том, что в среднем по России их 21,5%.

Более 55% парка в городе - это автомобили LADA различных моделей. Доля других российских марок легковых автомобилей, в числе которых наиболее распространенными являются Москвич, ГАЗ, ЗАЗ, Иж, УАЗ, составляет 26,6%.

Среди иномарок предпочтение отдается, в основном, корейским, немецким, японским автомобилям, а также марке Ford. На конец 2013 года, доли покупок новых автомобилей отечественных и зарубежных производителей были распределены следующим образом:

- ВАЗ - 63%;
- ГАЗ - 7%;
- Hyundai - 7%;
- УАЗ - 2%;
- другие - 21%. [3]

Следует отметить, что автомобильный парк Ростова-на-Дону довольно старый. Объем новых иномарок (до 3-х лет) составляет 10,4%, в то время как на долю старых иномарок (свыше 7 лет) приходится 77,5%, чуть меньше приходится на старые отечественные автомобили - 76,1%. [4]

На сегодняшний день автомобильный рынок в городе развивается стабильно. С каждым годом количество автосалонов увеличивается. Сегодня их в городе насчитывается более 30. Это объясняется ростом спроса на автомобили, а также невысокими барьерами при входе на рынок. Вместе с увеличением числа автосалонов наблюдается и рост уровня конкуренции. В таблице 2 представлены некоторые автосалоны Ростова-на-Дону, их модельный ряд и ценовой диапазон.

Таблица 2 - Автосалоны г. Ростова-на-Дону [5,6]

Название автосалона	Марки автомобилей	Ценовой диапазон
ААА Моторс	Hyundai, Mazda, Renault, Volkswagen, Ford, Jaguar, Land Rover	Hyundai от 469 000, Mazda от 585, Volkswagen от 469 000, Ford от 589 000, Renault от 355000, Land Rover от 1301 000
Авангард	Opel	Opel от 545 000
Авингруп	Citroen, KIA, Renault	Citroen от 451 000, KIA от 434 000, Renault от 355 000
Автолига	SsangYong, Ford	SsangYong от 649 000, Ford от 589 000
Авто-Ревю	ВАЗ, Лада	от 285 000
Адванс	Peugeot	467 000
АзияАвто, Т-Авто	Geely	от 395 000
Армада	BMW	от 895 000
Артекс	Daewoo	254 000
Артекс, Гедон Трейд	Mitsubishi	от 599 000
Астра Авто	Opel, Chevrolet	Opel от 545 000; Chevrolet от 452 000, Chery от 350 000
Ауди Центр Ростов	Audi	от 812 000
Гедон Авто Премиум	Infiniti	1 295 000
Дельта Моторс	Hyundai	от 469 000
Дон Моторс	Jaguar	1 845 000
Кадиллак Центр Ростов	Cadillac	от 1 700 000
Модус	Hyundai	от 469 000
Ника Моторс Юг	Lexus	от 1 323 000
Орбита	Nissan	от 499 000
Панавто Юг	Mercedes-Benz	930 000
РостКар	Daewoo	254 000
Сокол Моторс	Fiat	395 000
Т-авто	Chery	от 350 000
Тайота Центр Ростов-на-Дону ЮГ	Toyota,	от 680 000
ТемпАвто	Hyundai, Fiat	Hyundai от 469 000, Fiat от 395 000
Экспресс Моторс	Opel, Chevrolet, Chery	Opel от 545 000; Chevrolet от 452 000
Юна-Моторс	Honda	от 759 000

Как видно из таблицы, на ростовском автомобильном рынке действует жесткая конкуренция. Ассортимент марок автомобилей широк в каждом ценовом сегменте.

Наиболее острая конкуренция наблюдается в ценовом сегменте 600-700 тыс. рублей, где спрос максимален. Практически все автосалоны,

работающие в городе, ориентированы именно на этот ценовой сегмент и лишь небольшое количество автосалонов Ростова-на-Дону специализируются на продажах автомобилей класса Премиум.

Основной причиной увеличения числа автосалонов в Ростове-на-Дону являются невысокие барьеры при входе на рынок. В качестве препятствия для осуществления деятельности здесь являются лишь большие затраты на покупку автомобилей, закупку площадей, регистрацию фирмы и осуществление маркетинговой деятельности.

Таким образом, конкуренция на авторынке города очень высокая, что объясняется борьбой автосалонов за один сегмент потребителей, невысокими барьерами при входе на рынок, а также возрастающим спросом на автомобили.

Использованные источники:

1. Рейтинг лучших автомобильных марок 2013г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/12/05/1781582>
2. Лучшие автомобильные марки 2013 года [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/11/26/855695>
3. В 2013 году в России продали более миллиона иномарок [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.autonews.ru/automarket_news/index.shtml?2013/01/15/1238645
4. Самые популярные модели иномарок в 2013 году [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/01/25/4638384>
5. Автосалон "Темп-Авто" [Электронный ресурс]. <http://www.tempavto.ru>
6. Автосалон "Модус" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.modus.net>

Айдаркина Е.Е.

преподаватель

Костелянец Д.Е.

студент

ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПЛАТНОСТЬ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Как основной инструмент экономического регулирования, принцип платности водопользования стал рассматриваться в связи с принятием закона "Об охране окружающей природной среды" в 1991 году.

Плата по тарифам взималась за 1 м³ воды в пределах установленных лимитов, за сверхлимитное использование плата увеличивалась в 5 раз. Введение тарифов стало первым действенным шагом в сфере экономики водопользования. Однако, с началом экономических реформ в России, данный экономический инструмент показал свою неэффективность:

- тарифы не учитывали забор воды непосредственно из водных объектов;
- не облагались платой другие виды водопользования;
- темпы инфляции во много раз превышали повышение цен на водопользование.

С целью улучшения сложившейся ситуации было принято решение о ведении платного водопользования.

Водным Кодексом Российской Федерации в 1995 году была установлена плата за эксплуатацию водных объектов (водный налог) и плата за их охрану и восстановление. Данный закон активизировал работу регионов страны по изысканию средств на реализацию водоохраных мероприятий.

С 1998 года в России установлен объект платы, плательщики, порядок установления уровня платы и процедура ее взимания, а также утверждены максимальные и минимальные ставки за пользование водными ресурсами. [1]

В январе 2002 года была введена плата за негативное воздействие на окружающую среду, в частности за сброс загрязняющих веществ в водные объекты. [2]

С 2005 г. платное водопользование регулируется Главой 25.2. "Водный налог" Налогового кодекса Российской Федерации, принятого Федеральным законом от 28. 01. 2004 г. № 83-ФЗ.

С 2007 г. экономические водные отношения регулируются Водным кодексом Российской Федерации от 03.06.2006 № 74- ФЗ (статьи 3, 11, 13, 18, 20) и принятыми в соответствии с ним постановлениями Правительства Российской Федерации:

- "Об утверждении Правил расчета и взимания платы за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности" от 14.12.2006 № 764;
- "О ставках платы за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности" от 30.12.2006 № 876.

Цель водного налога - это изъятие у водопользователей части экономического эффекта, который они получают от использования водных ресурсов в процессе своего функционирования.

Согласно Водному Кодексу РФ, установление платы за водопользование основывается на следующих принципах:

1. Стимулирование экономичного использования водных ресурсов и их охрана;
2. Дифференциация ставок платы за водопользование, в зависимости от водного объекта;
3. Равномерное поступление платы в течении календарного года.

Плата за пользование водными ресурсами вносится на основании:

- лицензии, которая устанавливает право на водопользование:

- договора, заключенного между водопользователем и государственным органом и определяющий цели, сроки, объемы, виды платы за пользование водными ресурсами, а также штрафные санкции за их нарушение. [3]

Механизм платности водопользования и виды деятельности, за которые взимается плата на территории России представлены на рис. 1.

Плата за пользование водными ресурсами и за охрану и восстановление водных объектов утверждаются государством и являются обязательными для исполнения. Система ставок платы за пользование природными ресурсами, и водными ресурсам, в частности, получило название - тариф.

В настоящее время существует несколько подходов к расчету тарифов:

1. Одинарный тариф. Подразумевает установление и взимание фиксированной платы с каждого водопользователя ежемесячно.

2. Двух-компонентный тариф. Включает в себя фиксированную ставку платы за использование и потребление водных ресурсов, а также плату за обслуживание водопроводных сетей и систем водопользования. Этот вид тарифа применяется в коммунально-хозяйственной сфере.

3. Тариф с возрастающей ставкой, определяется путем пропорционального увеличения платы с ростом объема водопользования.

4. Сезонные тарифы. Подразумевают различие в уровне платы за пользование водными ресурсами в зависимости от времени года;

5. Тариф по системе "затраты плюс". Помимо установленной ставки за потребление водных ресурсов, тариф включает и определенный уровень платы на будущие инвестиционные проекты, научно-исследовательские



Рисунок 1- Механизм платности водопользования [3,6]

разработки, ремонт и капитальное строительство предприятий водопользования, обеспечивая, тем самым, определенный уровень прибыли для водохозяйственных предприятий; и другие. [4]

На наш взгляд ни одна система тарифообразования не является совершенной. Существующие тарифы недостаточно стимулируют рациональное использование водных ресурсов, а некоторое наоборот провоцируют расточительное водопользование.

При этом, регулирование тарифов осуществляется на нескольких уровнях: муниципальном, региональном и федеральном:

- надбавки к тарифам, оплата за подключение, а также нормативы потребления коммунальных услуг устанавливаются муниципальными органами власти;

- индексы предельного роста тарифов для муниципалитетов, тарифы на услуги по водоснабжению и водоотведению определяются региональными органами регулирования;

- на федеральном уровне устанавливаются индексы предельного роста тарифов для субъектов Российской Федерации.

Нестыковка законодательства различных уровней заставляет идти по пути наращивания задолженности, поскольку тарифы, утверждаемые предприятиями водно-хозяйственного комплекса, всегда ниже необходимого уровня самоокупаемости, а прекращать предоставление услуг населению они не имеют права.

К основным достоинствам платности, на наш взгляд, следует отнести:

- направленность на стимулирование снижения водопотребления, путем создания экономической заинтересованности;

- аккумулирование средств для рационализации водопользования, а также для охраны и восстановления водных объектов;

Недостатки принципа платности:

- тарифы за пользование водными ресурсами являются низкими и недостаточными для восстановления и охраны водных объектов;

- наличие большого количества льгот на оплату водопользования препятствуют рационализации этого процесса;

- делает водопользование недоступным для определенных субъектов;

- не стимулирует бережного отношения к водным ресурсам.

Использованные источники:

1. Ходарев А.С. Роль тарифной политики в повышении эффективности инвестиционно-финансового механизма управления развитием сферы водоснабжения и водоотведения региона// Экономический вестник РГУ. - 2008, №6.;

2. Федеральный закон от 6 мая 1998 г. № 71-ФЗ "О плате за пользование водными объектами". Режим доступа: <http://zakon.kuban.ru/nd2/2001-3/71fz-98.shtml>;

3. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002г. Режим доступа: <http://www.gruppa-rei.ru/5/4043>

4. Водный кодекс Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/waternew/>;

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации / Режим доступа: <http://vladrieltor.ru/budgetkodeks>.

*Айдаркина Е.Е.
преподаватель
Названова О.В.
студент*

*ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Тарифная политика, в настоящее время, является основным экономическим механизмом водопользования. Неадекватная система ценообразования в водном секторе уже сейчас создает экономические затруднения для предприятий, экологические проблемы и социальные издержки, а отсутствие учета потерь водных ресурсов приводит к их дефициту и, соответственно, сказывается на здоровье общества и рентабельности отраслей экономики, которые вынуждены платить за воду более высокую цену. Низкая рентабельность ведет к утрате конкурентоспособности, что также влияет на экономику [1].

При советской власти водные тарифы традиционно не рассматривались как инструмент эффективного управления и окупаемости затрат. Реальный спрос на воду или на определенное количество воды заданного качества по оговоренной стоимости никогда не являлся определяющим фактором развития для водоканалов бывшего СССР.

Прогнозирование будущего спроса преимущественно основывалось на санитарно-строительных нормах, тогда как экономическая сторона услуг по водоснабжению и канализации полностью игнорировалась. Символические тарифы (в особенности, для населения) не имели своей целью поддержание доходной базы предприятия или его ресурсов для капитальных вложений. Государственная политика субсидирования цен на воду блокировала стимулы к эффективному финансовому управлению. Планирование инвестиций и реализация инвестиционных проектов являлись прерогативой государства.

В результате, после практически полного прекращения прямого субсидирования в секторе и государственных инвестиционных программ водоканалы оказались неспособны содержать и обслуживать существующие мощности и сети надлежащим образом, причем ситуация усугубляется снижением сбора платежей за подаваемую воду на фоне ухудшения ее качества [2].

Такая ситуация породила целый ряд проблем, в тарифной политике и, как следствие, в экономике водопользования в целом. Рассмотрим их более подробно.

Первая проблема заключается в том, что водный тариф включает в себя плату взимаемую за два различных типа товара: водоснабжения и

водоотведение (канализация). Такой подход автоматически приводит к некорректности тарифов, его непрозрачности. Различная стоимость, себестоимость и принципы расчета препятствуют адекватности и соответствию тарифам современной экономической ситуации. Это приводит к нелояльности потребителей и неэффективному развитию водоканалов и сектора в целом.

Вторая проблема - отсутствие прозрачности всех процессов, от расчета тарифов, причин их повышения, до перераспределения полученных ресурсов в различные сферы деятельности водоканалов. Сюда же можно отнести, постоянные проблемы коррупционного характера, хищения средств, отсутствие квалифицированного персонала, способного грамотно распоряжаться полученными средствами. Подобная непрозрачность приводит не просто к уменьшению доверия со стороны потребителей, но и к полному недоверию и негативному отношению. Это приводит к уменьшению поступлений за услуги, мошенничеству потребителей, уклонению от оплаты задолженностей и так далее. В свою очередь водоканалы, из-за нехватки денежных средств, не могут своевременно провести ремонт оборудования и сетей, мероприятия по улучшению экологической ситуации в регионе, внедрение новых инновационных систем очистки воды, энергосберегающих технологий, безотходных производств и так далее. В условиях сложной экономической ситуации, отсутствия средств и низкой платежеспособности потребителей, водоканалы ограничились своими операционными расходами абсолютно необходимым минимумом, что проявилось в сокращении объемов деятельности и обслуживания и недостаточной переработке стоков. Результатом подобной практики является быстрое изнашивание сетей и оборудования и увеличение аварийности и потерь водных ресурсов. И, как следствие, это сказывается на экологическом и экономическом состоянии региона и страны в целом.

К третьей проблеме можно отнести тот факт, что тарифы не отражают реальную стоимость предоставляемых услуг и не обеспечивают покрытия не только инвестиций в сектор, но и даже операционных затрат. Задержки в осуществлении реформ тяжелым бременем ложатся на сектор и на общество, а накопившиеся долги предприятиям водного хозяйства и их собственная задолженность могут однажды достигнуть уровня, который нарушит финансовый баланс государства. Тариф должен не только покрывать все расходы, но и давать возможность дальнейшего развития сектора. [3]

Четвертая проблема заключается в том, что существующие системы установления тарифов не справляются со своими функциями. Сегодня величина тарифа на коммунальные услуги устанавливается на основе определения уровня затрат организации по методу "затраты плюс". Этот метод ориентирует организации коммунального комплекса не столько на повышение эффективности своей хозяйственной деятельности (инновации, снижение издержек) для обеспечения роста прибыли при стабильном

тарифе, сколько на постоянное повышение тарифов на оказываемые услуги. Соответственно такая категория, как прибыль, присутствует в тарифном регулировании номинально. Фактически же имеет место планирование в составе тарифа "расходов из прибыли", которые регулируются как затраты, относимые на себестоимость. При потребности в инвестициях, превышающих амортизационную составляющую тарифа, ресурсоснабжающей организации устанавливают инвестиционную надбавку к тарифу. Таким образом, несмотря на формально жесткую регламентацию образования тарифов, их установление остается непредсказуемой как для потребителя так и для организаций коммунального комплекса. При этом регулирование тарифов осуществляется на нескольких уровнях: муниципальном, региональном и федеральном.

Нестыковка законодательства различных уровней заставляет идти по пути наращивания задолженности, поскольку тарифы, утверждаемые предприятиями водно-хозяйственного комплекса, всегда ниже необходимых, а прекращать предоставление услуг населению они не имеют права[4].

Все это свидетельствует о необходимости разработки новых подходов к формированию тарифов на услуги предприятий жилищно-коммунального комплекса, которые должны стать альтернативой традиционному методу формирования тарифов, искажающему рыночные сигналы, снижающему стимулы водоканалов к эффективной хозяйственной деятельности и ограничивающему им доступ к инвестиционным ресурсам.

Подобная ситуация и наличие целого ряда проблем, свидетельствует о необходимости усовершенствования тарифной политики в секторе водоснабжения. Детальный анализ имеющейся тарифной политики позволил сформулировать общие принципы, которые позволят сделать тарифы экономически и экологически эффективными:

1. Тарифы должны обеспечить использование водных ресурсов максимально эффективным образом с минимальными социальными затратами с точки зрения финансов, ресурсной базы и охраны окружающей среды;

2. Тарифы должны обеспечивать доходные поступления на уровне, достаточном для удовлетворения финансовых нужд водоканала, включая его операционную деятельность, техническое обслуживание и управление работой предприятия;

3. Тарифы должны отражать равное отношение ко всем потребителям. Система субсидий не может мешать экономическим стимулам. Перекрестное субсидирование следует использовать только в качестве крайней меры;

4. Тарифы должны сводить к минимуму риск неожиданных колебаний в доходных поступлениях;

5. Тарифы должны стимулировать рациональное использование водных и прочих ресурсов самим предприятием и потребителями;

6. Социальная направленность услуг водного хозяйства: гарантированное предоставление доступа к услугам для всех потребителей, вне зависимости от уровня их дохода, при одновременном понимании того, что: водоканалы не являются социальными службами и не должны подменять функции социальной защиты [5].

7. Тарифы и тарифная система должны помогать освобождению водоканалов от не финансируемых социальных, природоохранных и иных обязательств общественного характера;

8. Следует избегать неоправданного усложнения тарифов. Тарифы и схемы образования тарифов должны быть понятными для водоканалов, потребителей и тех, кто отвечает за принятие решений.

На наш взгляд, соблюдение вышеизложенных принципов позволит повысить эффективность деятельности предприятий водохозяйственного комплекса и позволит улучшить экологическое и экономическое состояние региона и страны в целом.

Использованные источники:

1. Иванов С.Г., Шалухина Э.С. Организация стратегического менеджмента на предприятиях водоснабжения в России // Менеджмент в России и за рубежом. - 2013, № 6.
2. Тереньтьев А. Я., Лесных В.В. Особенности тарифообразования в сфере водоснабжения//ЖКХ. - 2013, № 9.
3. Чернышов Л.Н. Совершенствование тарифной политики как инструмент модернизации коммунальной инфраструктуры// ЖКХ. - 2012, № 2.
4. Лялихов Т.Р., Краховина С.И. Экономические инструменты управления спросом на воду: тарифы/ Режим доступа:<http://www.berg.bendery.md/vp/mened/approaches.pdf>
5. Салосина Е.А. Водоканалы: опыт повышения эффективности / Режим доступа: http://www.avoknw.ru/archive/journal_added_00494011July_2009/010653_1July2009_42-45_Grundfoss.pdf

*Айдаркина Е.Е.
преподаватель
Орендаренко А.С.
студент*

ФГАОУ ВО "Южный федеральный университет"
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ ПО РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Программно-целевое планирование и финансирование водохозяйственной деятельности является одним из важнейших инструментов стимулирования рационального водопользования в регионе.

Реализация процесса планирования водопользования осуществляется через разработки государственных, а за тем и региональных программ в области водоохраных и водохозяйственных мероприятий. Эти программы в основном направлены на достижение экологически безопасного и экономически необходимого уровня водопользования.

В настоящее время, основополагающей государственной программой, общей для всех регионов и страны в целом, является "Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 августа 2009 г. № 1235-р" (далее - Стратегия).

В данной стратегии определяются основные направления обеспечивающие устойчивое развитие водопользования, охрану и восстановление водных объектов и формирование конкурентных преимуществ России в сфере водопользования.

Реализации Стратегии осуществляется по следующим направлениям:

1. Повышение рациональности водопользования и гарантированное обеспечение водными ресурсами экономики и населения;
2. Восстановление и охрана водных объектов;
3. Снижение негативного воздействия вод;
4. Совершенствование системы государственного управления в сфере водопользования;
5. Развитие системы государственного мониторинга состояния водных объектов;
6. Инновационной и научно-техническое развитие базы системы водопользования;
7. Совершенствование кадровой политики в области водопользования;
8. Развитие системы экологического воспитания населения и пропаганда охраны и рационального использования водных ресурсов.

На реализацию данной стратегии будет выделено 662,4 млрд. рублей. Следует отметить, что 114,6 млрд. рублей будет выделено из средств субъектов России и местных бюджетов. Предполагается, что данные средства будут, в основном, использоваться для реконструкции и строительства очистных сооружений и гидротехнический сооружений.[1]

Разработанные механизмы и комплекс мероприятий по реализации стратегии послужили причиной разработки целого ряда экологических программ на различных уровнях управления.

К основной программе следует отнести Федеральную целевую программу "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012-2020 годах", утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2011 г. № 1316-р. (далее - Программа).

Программа направлена на решение трех основных целей:

1. Обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны путем рационального использования водных ресурсов, путем:

- ликвидации дефицита воды, в нуждающихся регионах;
- рационализации водопользования.

2. Охрана и восстановление водных объектов, используя:

- сокращение вредного воздействия на водные объекты;
- восстановление водных объектов.

3. Защита населения от негативного воздействия вод, посредством:

- повышение безопасности гидротехнических сооружений;
- предупредительное проведение противопаводковых мер;
- строительство сооружений инженерной защиты.

Для реализации поставленных целей необходимо проведение комплекса мероприятий по следующим направлениям:

- реконструкция гидроузлов и строительство водохранилищ, включая сезонные и многолетние водохранилища;
- субсидирование процентных ставок по кредитам при реализации проектов направленных на строительство водохозяйственных объектов;
- строительство оросительных систем;
- очищение и восстановление водных объектов;
- модернизация и развитие системы государственного мониторинга водных объектов;
- проведение необходимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- создание и внедрение единой аналитико-информационной системы управления водопользованием страны;
- постоянный контроль за реализацией всех мероприятий в рамках программы.

Общий объем финансирования составляет 520,6 млрд. рублей, из которых 105,6 млрд. рублей средства местных бюджетов и субъектов федерации. [2]

В рамках реализации данной Программы, Ростовская область осуществила за 2012 и 2013 годы ряд мероприятий (таблица 1).

Таблица - 1 Реализация Федеральной целевой программы "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012-2020 годах" на территории Ростовской области

Наименование мероприятия	Год	Ассигнования (тыс. рублей)			
		Федеральный бюджет	Областной бюджет	Местный бюджет	Всего
1	2	3	4	5	6
Капитальный ремонт ГТС руслового водохранилища на реке Акшибай, Заветинский район	2012	9286,9	2488,6	430,6	12206,1
Капитальный	2012	13046,8	2522,4	486,9	16056,1

ремонт ГТС Соколовского водохранилища, Красносулинский район					
Капитальный ремонт ГТС водохранилища бассейна реки Березовая, Обливский район	2012	5987,1	635,5	100,0	6722,6
Капитальный ремонт ГТС руслового водохранилища на реке Акшибай Заветинский район	2013	3999,0		88,7	4087,7
1	2	3	4	5	6
Капитальный ремонт ГТС Соколовского водохранилища, Красносулинский район	2013	13046,8	2522,4	363,3	16932,5
Капитальный ремонт ГТС водохранилища бассейна реки Березовая, Обливский район	2013	5540,9	500,0	76,9	6117,8
Капитальный ремонт ГТС пруда-накопителя "Родинский", Милютинский район	2013		600,0	102,6	702,6
Капитальный ремонт ГТС водохранилища на реке Ерик, Дубовский район	2013		700,0	108,3	808,3
Капитальный ремонт ГТС водохранилища на балке Чесноковский Яр, Чертковский район	2013		500,0	76,0	576,0

Как видно из таблицы, за 2012 год на реализацию Программы было затрачено:

- из областного бюджета 5646,5 тыс. рублей;
- из местного бюджета 1017,5 тыс. рублей.

А за 2013 год было затрачено:

- из областного бюджета 4822,4 тыс. рублей;
- из местного бюджета 815,8 тыс. рублей. [3]

Также в рамках реализации программы «Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 – 2020 годах» планируется привлечение средств федерального бюджета в размере 150700 тыс. рублей на реализацию следующих мероприятий:

1. Расчистка реки Тузлов в станице Грушевская Аксайского района. Требуемые средства 117900,0 тыс. рублей;
2. Расчистка реки Чир в станице Каргинская, Боковский район. Требуемые средства 10800,0 тыс. рублей;
3. Капитальный ремонт ГТС пруда-накопителя «Родинский» на реке Березовая, Милютинский район. Требуемые средства 5000,0 тыс. рублей;
4. Капитальный ремонт ГТС водохранилища на реке Ерик, Дубовский район. Требуемые средства 7000,0 тыс. рублей;
5. Капитальный ремонт ГТС водохранилища на балке Голая бассейна реки Березовая, Обливский район. Требуемые средства 5000,0 тыс. рублей;
6. Капитальный ремонт ГТС водохранилища на балке Чесноковский Яр, Чертковский район. Требуемые средства 5000,0 тыс. рублей. [3]

Следующей основополагающей программой в области водопользования Российской Федерации является Федеральная целевая программа "Чистая вода" на 2011-2017 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. № 1092. Ее основная цель - обеспечение населения безвредной, соответствующей санитарно-эпидемиологическим и требованиям безопасности, в рамках чего необходимо:

- а) совершенствование законодательства страны в сферах:
 - тарифного регулирования в области жилищно-коммунального хозяйства;
 - экологического законодательства;
 - государственно-частного партнерства;
 - улучшения качества водообеспечения населения;
 - водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод.
- б) совершенствование системы государственного регулирования в области водопользования;
- в) создание условий для привлечения частных долгосрочных инвестиций в водохозяйственный сектор;
- г) реконструкция, строительство и модернизация систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод в регионах и стране в целом.

Общий объем финансирования составляет 331,8 млрд. рублей, из которых 9 млрд. рублей средства местных бюджетов и субъектов федерации. [4]

В рамках реализации Федеральной целевой программы "Чистая вода" на 2011-2017 годы, Ростовская область осуществила за 2012 год ряд мероприятий по реконструкции и строительству муниципальных объектов

водохозяйственного назначения на общую сумму 477304,4 тыс. рублей, из них:

- из областного бюджета 187853,8 тыс. рублей;
- из местного бюджета 21570,2 тыс. рублей. [3]

Следует отметить, что помимо участия в Федеральных программах, Ростовская область реализует ряд областных целевых программ, направленных на рационализацию процесса водопользования и улучшение состояния водных ресурсов, находящихся на территории области.

Использованные источники:

1. Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 августа 2009 г. № 1235-р. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902173350>;
2. Федеральная целевая программа "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012-2020 годах", утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2011 г. № 1316-р. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/04/voda-dok.html>;
3. Мероприятия Ростовской области, софинансируемые за счет средств федерального бюджета за 2012, 2013 гг." Режим доступа: <http://www.donland.ru>;
4. Федеральная целевая программа "Чистая вода" на 2011-2017 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. № 1092. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/01/24/chistaya-voda-site-dok.html>.

Акаева А.И.

студент 5 курса

специальность "Финансы и кредит"

Никитина Н.В., д.э.н.

научный руководитель, профессор

кафедра "Менеджмент"

Поволжский Государственный Университета Сервиса

Россия, г. Тольятти

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В данной статье рассматриваются особенности управления денежными средствами на основе методов экономического анализа.

Ключевые слова: вертикальный анализ, горизонтальный анализ, денежные средства, комплексный экономический анализ, коэффициентный анализ, предварительный анализ, факторный анализ.

В результате неравномерности выплат и поступлений, а также различных непредвиденных обстоятельств, которые способны привести к проблемам с наличностью, в современных условиях развития экономики

большое внимание стали уделять управлению и прогнозу движения денежных средств организации.

Отсутствие минимального запаса денежных средств у предприятия может свидетельствовать о его финансовых затруднениях, в то время как чрезмерное количество может указывать на убытки, возникшие из-за инфляции или из-за упущенной возможности выгодно вложить денежные средства для получения дополнительного дохода. Поэтому умение эффективно управлять денежными средствами является актуальным.

Денежные средства являются наиболее ликвидной частью активов и самой быстрой частью оборотного капитала предприятия. Денежные средства создают необходимые условия деятельности организации в процессе её развития. Так, они обеспечивают непрерывность процесса производства или иной деятельности, бесперебойность процесса снабжения и своевременность реализации продукции или услуг. Достигаемые предприятием результаты связаны с денежными средствами, поэтому рациональное и грамотное управление ими является важным аспектом в работе организации, а также создает условия для её финансовой устойчивости [1;39].

На сегодняшний день не существует комплексного подхода к расчету оптимального объема и анализу денежных средств. Наиболее популярной является методика комплексного экономического анализа, которая состоит из пяти этапов:

1) предварительный анализ, основанный на изучении отчета о движении денежных средств организации, в котором рассматриваются характер деятельности и общее состояние денежных потоков;

2) вертикальный и горизонтальный анализ, рассматривающий структуру отдельных статей отчета о движении денежных средств и их динамику;

3) коэффициентный анализ, выявляющий отклонения плановых результатов от текущих и, в свою очередь, характеризующий качество и эффективность управления денежными средствами, уровень платежеспособности предприятия;

4) факторный анализ, показывающий взаимозависимость каждого фактора друг от друга и дающий возможность определить, из-за чего произошло отклонение;

5) комплексное заключение по результатам анализа дает оценку деятельности организации, сбалансированности поступлений и выбытия денежных средств, а также позволяет сделать выводы об управлении денежными средствами [2;145] (рис. 1).

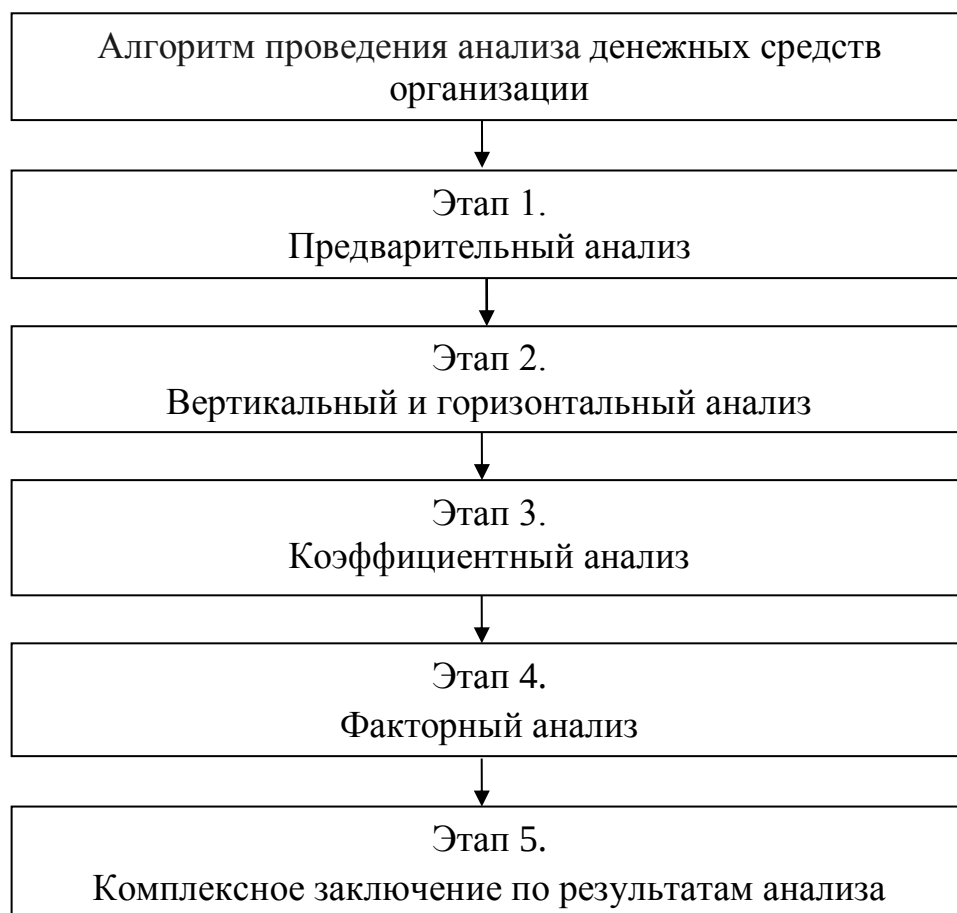


Рис. 1. Алгоритм проведения анализа денежных средств организации

Одним из важнейших этапов в экономическом анализе по управлению денежными средствами является коэффициентный анализ. В экономической литературе выделяют определенные этапы его проведения, которые включают показатели, дающие представление о финансовом состоянии организации, об уровне её ликвидности, рентабельности и платежеспособности.

На первом этапе коэффициентного анализа оценивают генерирование денежных потоков с использованием показателя удельного объема денежного оборота на единицу используемых активов ($УО_{д.о.и.с.}$):

$$УО_{д.о.и.с.} = (ПДП + ОДП) / А, \quad (1.1)$$

где ПДП – сумма валового положительного денежного потока (поступления денежных средств) в рассматриваемом периоде;

ОДП – сумма валового отрицательного денежного потока (расходования денежных средств) в рассматриваемом периоде;

А – средняя стоимость активов предприятия в рассматриваемом периоде.

Изменение данного показателя указывает на ослабление или усиление генерирования денежных потоков.

На следующем этапе анализируется достаточность чистого денежного потока и его динамики. Это необходимо для того, чтобы обеспечить заданные темпы экономического развития предприятия, при этом используются следующие показатели:

- показатель удельного объема денежного оборота предприятия на единицу реализуемой продукции ($УО_{д.о.е.р.п.}$):

$$УО_{д.о.е.р.п.} = (ПДП_{о.д.} + ОДП_{о.д.}) / ОР, \quad (1.2)$$

Где $ПДП_{о.д.}$ – сумма валового положительного денежного потока по операционной деятельности в рассматриваемом периоде;

$ОДП_{о.д.}$ – сумма валового отрицательного денежного потока по операционной деятельности в рассматриваемом периоде;

$ОР$ – объем реализации продукции предприятия в рассматриваемом периоде.

Так как основную долю суммы валового положительного потока по операционной деятельности составляет приток от реализации продукции, то рост данного показателя сопряжен с ростом суммы валового отрицательного денежного потока, что может негативно охарактеризовать сложившуюся ситуацию;

- коэффициент достаточности притоков денежных средств по операционной деятельности ($К_{д.п.д.с.}$):

$$(К_{д.п.д.с.}) = П_{о.д.} / Р_{о.д.} * 100\%, \quad (1.3)$$

где $П_{о.д.}$ – сумма денежных притоков (поступления) по операционной деятельности;

$Р_{о.д.}$ – сумма денежных оттоков (платежей) по операционной деятельности.

Превышение притоков над оттоками свидетельствуют о платежеспособности предприятия, а так же является одним из условий финансирования инновационных и инвестиционных проектов.

На третьем этапе коэффициентного анализа изучается динамика объема и структуры формирования положительного и отрицательного денежного потока предприятия по отдельным источникам. При расчете следующих показателей большое внимание уделяется источникам поступления и выбытия денежных средств:

- коэффициент участия финансовой деятельности в формировании отрицательного или положительного денежного потока $КУ_{ф.д.}$:

$$КУ_{ф.д.} = ПДП_{ф.д.} (ОДП_{ф.д.}) / ПДП (ОДП), \quad (1.4)$$

где $ПДП_{ф.д.} (ОДП_{ф.д.})$ – сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия по операционной деятельности в рассматриваемом периоде;

$ПДП (ОДП)$ – общая сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде.

Значение $КУ_{ф.д.}$ указывает на целесообразность привлечения внешних источников финансирования и на их долю в объеме положительного

денежного потока. Если такая доля значительная, то это говорит о финансовой неустойчивости организации;

– коэффициент участия операционной деятельности в формировании положительного или отрицательного денежных потоков ($KU_{o.d.}$) указывает на источники поступления денежных средств и их расходование:

$$KU_{o.d.} = ПДП_{o.d.}(ОДП_{o.d.}) / ПДП (ОДП), \quad (1.5)$$

где $ПДП_{o.d.}(ОДП_{o.d.})$ – сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия по операционной деятельности в рассматриваемом периоде;

$ПДП (ОДП)$ – общая сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде.

– коэффициент участия в инвестиционной деятельности в формировании положительного или отрицательного денежного потока ($KU_{и.д.}$) помогает определить, как функционирует инвестиционная деятельность в динамике, как правильно осуществлять инвестиции, степень самофинансирования инвестиционных проектов.

$$KU_{и.д.} = ПДП_{и.д.}(ОДП_{и.д.}) / ПДП (ОДП), \quad (1.6)$$

где $ПДП_{и.д.}(ОДП_{и.д.})$ – сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия по инвестиционной деятельности в рассматриваемом периоде;

$ПДП (ОДП)$ – общая сумма положительного (отрицательного) денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде.

На следующем этапе рассчитывается коэффициент ликвидности, который говорит о платежеспособности и финансовом состоянии организации.

На пятом этапе проводится анализ показателей, которые показывают эффективность инвестиционной деятельности, а именно:

– показатель, характеризующий отношение чистого денежного потока от текущей деятельности ($ЧДП_{тд}$) и отрицательного чистого денежного потока от инвестиционной деятельности ($ЧДП_{ид}$). Повышение $ЧДП_{ид}$ над $ЧДП_{тд}$ показывает, что покрытие оттока денежных средств от инвестиционной деятельности осуществляется в основном за счет внешнего финансирования;

– показатель степени покрытия инвестиционных вложений $СП_{и.в.}$, который показывает как предприятие осуществляет инвестиции, не привлекая при этом внешних источников финансирования:

$$СП_{и.в.} = ЧДП_{тд} / И, \quad (1.7)$$

где $И$ – общая сумма инвестиций.

На шестом этапе определяется степень платежеспособности предприятия на основе денежных потоков. Для этого рассчитывается коэффициент платежеспособности (K_n), который характеризует способность отвечать по своим обязательствам за счет чистого денежного потока сформировавшегося у предприятия в неблагоприятных условиях.

$$(1.8) \quad (K_{\text{п}}) = (ДС_{\text{н.п.}} + \text{Приток ДС за период}) / \text{Отток ДС за период},$$

где ДС – денежные средства.

Заключительный этап коэффициентного анализа включает в себя оценку эффективности использования денежных средств при помощи коэффициента финансирования ($K_{\text{ф}}$):

$$K_{\text{ф}} = СК / ЗК, \quad (1.9)$$

где СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал [2; 160] .

Использование приведенной методики анализа денежных средств позволяет выбрать тактику для их оптимизации, объяснить причину разницы между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств, определить, достаточное ли у предприятия количество собственных денежных средств для инвестиционной деятельности, достаточно ли полученной прибыли для текущих потребностей. Также возможно рассчитать, способно ли предприятие увеличить поступление денежных средств над платежами, выявить, основные направления расходования денежных средств и определить, в каком объеме и от каких источников получены денежные средства.

Использованные источники:

1. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.] – М. : Издательство «Омега – Л», 2013 – 388 с.
2. Ковалева, А. М. Финансовый менеджмент [Текст] : Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 336 с.

*Акашева В.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Ларионова Ю.Е.

студент 4 курса

экономический факультет

Национальный исследовательский

«Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

Россия, г. Саранск

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГО- И РЕСУРСОЗАТРАТ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Молочная промышленность призвана обеспечить население страны высококачественными продуктами питания. Молочная продукция относится к товарам массового спроса. Ежедневная потребность в молочной продукции относит эту группу продуктов к товарам неэластичного спроса. Масло, молоко и молочные продукты присутствуют в рационе питания всех слоев населения Российской Федерации. Для того, чтобы предприятия, занимающиеся переработкой молока, развивались и расширялись, они

должны быть финансово устойчивыми, платеже- и конкурентоспособными. Это требует от менеджеров предприятий постоянного поиска резервов, обеспечивающих снижение производственных затрат.

Особенности технологии производства продукции молочного завода оказывает влияние на организацию бухгалтерского учета на предприятии. Материалоемкость производства ставит на первое место эффективное использование и обеспечение контроля сохранности материальных ресурсов предприятия. Управление материальными ресурсами занимает основное место в обеспечении снижения себестоимости производимой продукции и росте прибыли завода.

Высокая питательная ценность и уникальные биологические свойства молока определяют необходимость использования всех его компонентов исключительно в пищевых целях. Однако, традиционная технология промышленной переработки молока, не позволяет использовать все составные части молока в такие молочные продукты как сливочное масло, сыр, творог. При их производстве неизбежно получают побочные продукты в виде обезжиренного молока, молочной сыворотки, которые широко используются для выработки пищевых продуктов, кормовых средств, медицинских и технических препаратов. Фактически они являются дополнительным источником сырья, относятся ко вторичным материальным ресурсам. Особенности технологии переработки молока требуют внедрения безотходного производства.

Управление себестоимостью представляет собой планомерный процесс формирования затрат на оказание услуг потребителям молочно-товарной продукции, контроль над выполнением заданий по снижению себестоимости услуг, выявления резервов ее снижения. [4]

Снижение себестоимости молочной продукции является основным источником роста прибыли и, кроме того, резервом снижения цены, что в условиях рынка делает организацию более конкурентоспособной.

Стратегическим направлением эффективной деятельности экономических субъектов, осуществляющих производственную деятельность, является энерго и ресурсосбережение. В условиях жесткой конкуренции рынка они являются обязательными элементами стратегии и тактики хозяйственной деятельности современной организации. [3]

Молочная промышленность относится к материалоемким и энергоемким отраслям промышленного производства. В себестоимости молочных продуктов затраты на сырье составляет более 80%. Значительная часть электроэнергии на молочном заводе поступает на выработку холода.

В настоящее время проблема ресурсосбережения для всех отечественных промышленных предприятий требует незамедлительного решения, поскольку быстро растут цены на электроэнергию, воду, газ, сырье и материалы. Требуется в короткие сроки найти способы и возможность снижения затрат энергетических и материальных ресурсов, в

противном случае производственные издержки неизбежно приведут к потере доходов предприятиями.

Обеспечение ресурсосбережения — обязательное требование к технике, технологии, организации производства и непроизводственной деятельности, хозяйственному механизму. Новая техника должна требовать меньшего расхода ресурсов, как в процессе ее производства, так и в процессе эксплуатации. Новая технология должна быть безотходной или малоотходной, малооперационной. Строгий учет ресурсов, их наличия, расходования, моральная и материальная заинтересованность работников в лучшем их применении, бережное отношение к использованию энергии, топлива, воды, тепла — обязательные слагаемые ресурсосбережения.

Одним из резервистических объектов ресурсосбережения молокоперерабатывающих предприятий считаются производственные отходы. Практически любое производство невозможно без наличия отходов, некоторые из которых могут использоваться в дальнейшей деятельности предприятия и служить дополнительными источниками сырья — возвратные отходы.

На молокоперерабатывающих предприятиях согласно Инструкции по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслосыродельной и молочноконсервной промышленности от 19.03.1996 г. (с изменениями от 12.10.1999 г.), утвержденной Минсельхозпродом РФ, возвратными отходами являются обезжиренное молоко, пахта, молочная сыворотка, полученные при производстве масла сливочного, сыров, сливок, творога и других видов молочной продукции. Так же к возвратным отходам данной отрасли относятся зачистки и обрезки творога и сыра, реализуемые на корм сельскохозяйственным животным.

Кроме того, на молокоперерабатывающих предприятиях полученная нестандартная продукция может быть переведена в разряд стандартной, например, масло сливочное может быть переработано в топленое; сыр и брынза, творог жирный и нежирный — в плавленый сыр; кислое молоко, кефир и простокваша — в творог.

На предприятиях молочной промышленности в рамках данной проблемы по снижению себестоимости молочной продукции, необходимо внедрять современные безотходные технологические процессы.

На современном этапе можно выделить три основных направления энергосбережения:

- полезное использование (утилизация) энергетических потерь;
- модернизация оборудования с целью уменьшения потерь энергии;
- интенсивное энергосбережение.

Энергосберегающие технологии представляют собой комплекс мер и решений, направленных на уменьшение бесполезных потерь энергии. Это новый подход к технологическим процессам, характеризующийся более высоким коэффициентом полезного использования ТЭР.

По данным специалистов высокая доля энергозатрат в себестоимости продукции во многом обусловлена использованием устаревшего оборудования на предприятиях. К примеру, на большинстве отечественных предприятий до сих пор используются электродвигатели с большой мощностью, которые рассчитаны на максимальную нагрузку, хотя пиковый период работы составляет всего 10 -15% от общего количества рабочего времени.

На предприятиях молочной промышленности основным направлением повышения энергоэффективности считается внедрение менее энергоемкого оборудования и способов производства, в том числе санитарной обработки, инновационных инженерных методов и систем.

Ещё одним видом эффективного применения энергосберегающих технологий является применение так называемого «умного» освещения. Такие энергосберегающие системы освещения позволяют снизить потребление электроэнергии в десять раз. Энергосберегающий эффект достигается тем, что свет включается автоматически и только тогда, когда он нужен.

Более трети всех энергоресурсов страны расходуется на отопление зданий. Без минимизации непродуктивных потерь тепла перечисленные энергосберегающие меры будут малоэффективны. Поэтому, в современном строительстве применяются технологии с использованием утепления стен, энергосберегающей кровли, энергосберегающих красок, современных стеклопакетов, экономичных систем обогрева.

Хороший энергосберегающий эффект на предприятиях молочной промышленности дают новейшие котельные, где применение новых энергоносителей позволяет снизить затраты на обслуживание и существенно повысить КПД, а также перейти на использование более дешевого и экологичного топлива. При проектировании систем вентиляции применяют системы рекуперации (утилизации для повторного использования) тепла отработанного воздуха и переменной производительности приточно-вытяжных агрегатов в зависимости от числа людей в здании.

В рамках работ по снижению энергопотребления должен проводиться анализ конструктивно-технологических параметров машин и аппаратов, осуществляться оценка энергопотребления на освещение, вентиляцию, охлаждение, отопление и др.

Все большей популярностью пользуются энергосберегающие технологии, основанные на применении альтернативных и возобновляемых источников энергии:

- использование солнечной энергии, которое осуществляется за счет специальных солнечных батарей и коллекторов, которые монтируются в кровлю домов или устанавливаются прямо на крыше, а также солнечными и фотоэлектрическими электростанциями;

- строительство современных гидроэлектростанций, в которых энергия текущих рек преобразуется в электроэнергию;

- применение биотоплива, которое получают из отходов древесины, производственных и бытовых отходов, высокоурожайных растений.

Производимые, передаваемые, потребляемые энергетические ресурсы подлежат обязательному учету с применением приборов учета используемых энергетических ресурсов.

Расчеты за энергоресурсы должны осуществляться на основании данных о количестве энергоресурсов, определенных при помощи приборов учета. Установленные в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации приборы учета используемых энергоресурсов должны быть введены в эксплуатацию не позднее месяца, следующего за датой их установки, и их применение должно начаться при осуществлении расчетов за энергетические ресурсы не позднее первого числа месяца, следующего за месяцем ввода этих приборов учета в эксплуатацию. Расчеты за энергоресурсы могут осуществляться без учета данных, полученных при помощи установленных и введенных в эксплуатацию приборов учета, по договору поставки, договору купли-продажи энергетических ресурсов, включающим в себя условия энергосервисного договора (контракта). До установки приборов учета используемых энергетических ресурсов, а также при выходе из строя, утрате или по истечении срока эксплуатации приборов учета используемых энергетических ресурсов расчеты за энергетические ресурсы должны осуществляться с применением расчетных способов определения количества энергетических ресурсов, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации. [5]

Важным моментом внедрения энерго- и ресурсосбережения является правильная мотивация персонала. Для достижения этой цели должна проводиться работа, направленная на повышение профессионального уровня работников предприятия, совершенствование оплаты и мотивации труда, поиск более эффективных форм и методов работы с персоналом, развитие корпоративной культуры.

Таким образом, снижение энергетических и ресурсозатрат возможно осуществлять и без дополнительных вложений капитального характера, достаточно изменить стиль управления и всей хозяйственной деятельности, нацелить на это коллектив.

Ресурсосбережение не является самоцелью, в конечном счете, оно позволит повысить конкурентоспособность предприятия. Предложенные выше способы энерго- и ресурсосбережения на предприятиях молочной промышленности позволят снизить себестоимость молочной продукции или приведут к увеличению выхода конечной продукции, обусловленного сокращением объема используемых ресурсов.

Использованные источники:

1. Обухова Т. Н. Основные направления снижения себестоимости производства молока // Экономические науки. 2008. № 2. С. 228-232.
2. Акашева В. В., Трифонова И. В., Ельмеева И. Г. Проблемы внедрения управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 37-40.
3. Тараторкин В. М. Ресурсосберегающие технологии на предприятиях молочной промышленности: учеб. пособ. / В. М. Тараторкин. — М.: Колос, 2010. — 376 с.
4. ГОСТ Р 52104–2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения». Постановление Госстандарта России от 3 июля 2003 г. № 235-ст / [Электронный ресурс]. — режим доступа: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi
5. ГОСТ Р 51387-99 «Энергосбережение. Нормативно – методическое обеспечение». Постановление Госстандарта России от 30 ноября 1999 г. № 485-ст / [Электронный ресурс]. — режим доступа: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi
6. "Инструкция по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслосыродельной и молочноконсервной промышленности" (утв. Минсельхозпродом РФ 19.03.1996) (с изм. от 12.10.1999) / [Электронный ресурс]. — режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98332/

Акимов А.А., к.э.н.

доцент

Денисенко А.Н., к.т.н.

доцент

кафедра БУНиА

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»

Россия, г. Пенза

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к формированию стратегического плана развития животноводства региона. Сформулированы предложения по совершенствованию процесса стратегического планирования указанной сферы деятельности.

Ключевые слова: план, стратегическое планирование, факторы, животноводство, регион.

Развитие государства в современных условиях в значительной мере определяется его продовольственной безопасностью, возможностью самостоятельно обеспечить население необходимыми продуктами питания.

Решение этой проблемы невозможно без реализации долгосрочных планов развития животноводства.

Система стратегического планирования развития регионального животноводства – это совокупность методов стратегического планирования животноводства, включающая всесторонний анализ его текущего положения, вариантный план будущего состояния аграрного сектора и предложения по мероприятиям, направленным на стимулирование его развития, повышение его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности [1, С.76].

Необходимо отметить, что стратегическое планирование развития регионального животноводства обладает существенной спецификой обусловленной:

- большим влиянием природно-климатических и географических условий;

- сезонностью производства животноводческой продукции.

Особенно существенное влияние эти факторы оказывают на стратегическое планирование развития животноводства в Российской Федерации с ее значительным разнообразием природно-климатических и географических условий. В силу влияния фактора сезонности производства для животноводства характерны значительные колебания объемов производства продукции. Поэтому для стратегического планирования развития животноводства регионов РФ необходимо использовать значения показателей за предыдущие три года.

Осуществление стратегического планирования развития животноводства позволяет обеспечить:

- определение стратегических целей развития сферы деятельности;
- выбор ключевых направлений развития сферы деятельности;
- постановку задач, выполнение которых обеспечит достижение целей;
- стратегическое планирование возможных изменений в условиях функционирования организации и разработку мер по стимулированию развитию сферы деятельности за счет ее гибкости и приспособляемости к изменениям;

- контроль за эффективностью реализации плана развития животноводства.

Результатом функционирования системы стратегического планирования развития животноводства является формирование стратегического плана, как на федеральном, так и на региональном уровне. В указанном плане должна отражаться стратегическая цель развития этой сферы деятельности и комплекс мероприятий научно-исследовательского, производственного, организационного, финансово-экономического и социального характера, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления.

При разработке плана развития регионального животноводства необходимо решить следующие вопросы:

- долгосрочные цели экономического развития животноводства данного региона в отличие от текущих управленческих задач;
- анализ факторов внешней и внутренней среды;
- определение приоритетов и возможных путей развития регионального животноводства;
- формирование различных вариантов развития животноводства;
- контроль эффективности реализации стратегического плана развития регионального животноводства.

Необходимым элементом стратегического планирования является формирование нескольких сценариев развития животноводства региона [3, С.57]. Сценарий является описанием возможной картины будущего, которой можно достигнуть посредством реализации стратегического плана. Предполагается составления трех основных сценариев развития животноводства региона: оптимистического, наиболее вероятного "реалистичного" и пессимистического. Рассмотрение альтернативных сценариев будущего позволяет предвидеть возможные угрозы, заранее готовить меры для предотвращения негативных последствий.

Для оценки различных вариантов стратегического плана и выбора наиболее эффективного из них может также использоваться рейтинг.

Для реализации стратегического плана развития животноводства необходимо осуществление последовательных мероприятий, которые позволят достичь желаемого результата.

Наиболее эффективными методами стимулирования развития сельскохозяйственного производства являются:

а) льготное кредитование. Предполагается возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, на приобретение сельскохозяйственной техники российского и зарубежного производства.

В этой связи большие перспективы имеет лизинг. Первые лизинговые компании стали появляться в России в начале 90-х годов XX века. Тем не менее, из-за высоких финансовых рисков лишь не многие из них оказывали услуги предприятиям животноводства. Поэтому важное значение для развития рынка лизинговых услуг в сельском хозяйстве имело учреждение в 2001 году государственной агропромышленной компании ОАО «Росагролизинг». В настоящее время эта компания занимает ведущие позиции на российском рынке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования.

б) внедрение системы гарантированных государственных закупок животноводческой продукции. Необходимо отметить, что ни одна страна не обходится без государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Примером может служить система государственной поддержки аграрного сектора в США. Конгресс определяет контрольные цены на некоторые виды животноводческой продукции. Фермеры, в свою очередь, могут или реализовывать свою продукцию по рыночным ценам, или в случае, если рыночные цены снизятся ниже уровня контрольных, сдать свою продукцию государству [2, С.33].

Необходимым условием реализации системы государственных закупок является наличие в федеральном и региональных бюджетах необходимых финансовых средств.

В результате системы государственных закупок позволяет обеспечить:

а) гарантированный сбыт продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей, защитив их от колебаний цен в зависимости от сложившейся конъюнктуры рынка;

б) достаточный уровень накопления капитала в сельском хозяйстве для обеспечения процесса расширенного воспроизводства.

Совершенствование процесса разработки стратегического плана, определяющего основные направления развития животноводства региона на долгосрочную перспективу, позволяет повысить качество управления экономикой.

Использованные источники:

1. Гапоненко А. Л. Стратегическое планирование. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
2. Крымов С.М. Стратегический менеджмент. – М.: Academia, 2011. – 208 с.
3. Ходачек В. М. Стратегическое планирование и государственное регулирование экономики на региональном уровне. – Спб.: Издательство СЗАГС, 2000. – 132 с.

Акимов А.А., к.э.н.

доцент

Денисенко А.Н., к.т.н.

доцент

кафедра БУНиА

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»

Россия, г. Пенза

ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРОЛЬНЫХ ИНДЕКСОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные вопросы оценки эффективности развития животноводства на региональном уровне. Сформулированы

предложения по применению контрольных индексов для оценки эффективности развития животноводства.

Ключевые слова: индекс, стратегическое планирование, оценка эффективности, животноводство, регион

Стратегическое планирование животноводства имеют свои особенности, связанные со спецификой сельского хозяйства — главного звена, характерными чертами социально-экономических отношений и укладом жизни на селе.

К ним относятся:

- 1) земля - главное средство производства;
- 2) использование биологических ресурсов труда;
- 3) сочетание экономического процесса воспроизводства с естественным;
- 3) сезонность производства.

Факторы, оказывающие влияние на стратегическое планирование развития животноводства представлены на рисунке 1.

Устойчивое развитие животноводческого производства определяется в большей мере его способностью адаптироваться к экономическим, социальным, экологическим, национальным и многим другим условиям существования человека на земле. Необходимо в комплексе учитывать все факторы, участвующие в формировании аграрного производства [2, С.87].

Среди факторов размещения животноводства необходимо разграничивать те, которые обуславливают общие закономерности (влияние их не изменяется или мало изменяется от места к месту): технико-экономический уровень животноводства, товарность, размеры потребностей народного хозяйства страны.

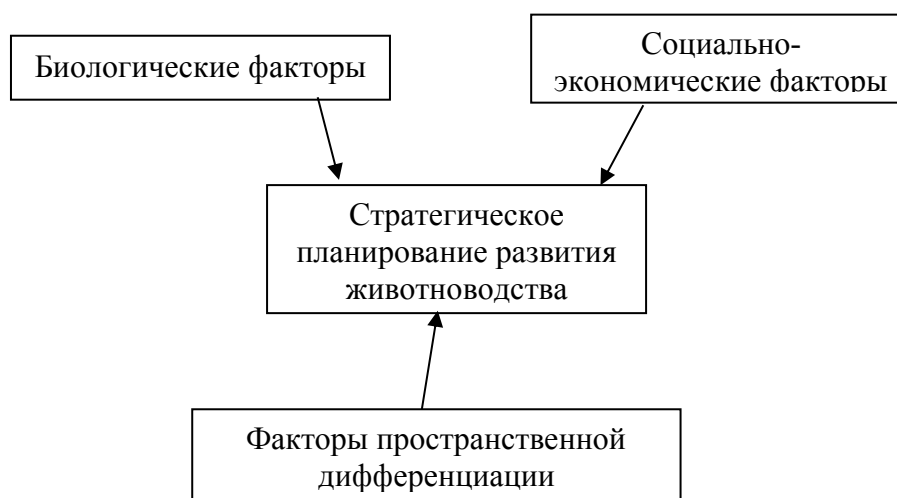


Рисунок 1 - Факторы, оказывающие влияние на стратегическое планирование развития животноводства

На данном этапе развития животноводства из-за повышения трудоемкости производство животноводческой продукции переместилось в

личные подсобные хозяйства населения. Специализация способствует эффективной организации производства путем применения более совершенных систем машин и технологий, привлечения квалифицированных кадров, повышения концентрации производства тех видов продукции, для которых имеются благоприятные сочетания природных и социально-экономических условий [1, С.152].

В качестве одной из модификаций расчета результативности стратегического плана предлагаем комплексную оценку по интегральному показателю экономической эффективности. Данный подход основан на оценке каждого альтернативного варианта экономической стратегии по ожидаемому результату от принятия ее к исполнению и возможности учета изменений внешних условий оказывающих влияние на эти результаты.

Предлагается определять критерии эффективности реализации стратегического плана. С полной определенностью нельзя выделить единственный, универсальный критерий эффективности.

Поэтому в качестве основных критериев эффективности реализации стратегического плана развития животноводства рекомендуется выделить следующие показатели:

- темп роста валового производства продукции животноводства;
- темп роста рентабельности животноводческих организаций;
- темп роста инвестиций в основные фонды животноводства

На базе указанных выше показателей предлагается осуществить расчет контрольных индексов, позволяющих оценить эффективность реализации стратегического плана развития животноводства.

Для оценки качества осуществления стратегического планирования развития животноводства предполагается использовать методику построения рейтингов, позволяющая оценить соответствие фактических показателей развития животноводства планируемыми показателям.

Контрольный индекс производства продукции животноводства (далее KI_{vp}) имеет вид:

где PI_p – планируемый темп роста валового производства продукции

$$KI_{vp} = \frac{PI_p}{P}$$

животноводства, P – пороговое значение.

Контрольный индекс инвестиций в основные фонды животноводческих организаций (далее KI_i) имеет вид:

где PT_i – планируемый темп роста инвестиций в основные фонды

$$KI_i = \frac{PT_i}{P}$$

животноводческих организаций, P – пороговое значение.

Контрольный индекс рентабельности животноводческих организаций (далее KI_r) имеет вид:

$$KI_r = \frac{PT_r}{P}$$

где PT_r – планируемый темп роста рентабельности животноводческих организаций, P – пороговое значение.

Перечисленные подходы оценки экономической эффективности реализации стратегического плана применимы в отношении исследуемых регионов, но они не являются универсальными, так как имеют положительные и отрицательные черты, а также ряд ограничений и условий по применению. Проблема заключается в том, что стратегические планы разрабатываются под конкретные цели, и критерии оценки будут различаться в зависимости от поставленных целей.

Рассмотренные методики оценки наиболее результативны в том случае, если стоит вопрос выбора одной стратегии из нескольких альтернативных как наиболее оптимальной. Достоинством предлагаемого количественного критерия оценки эффективности стратегического плана является возможность комплексного видения проблемы.

Использованные источники:

1. Петров А.Н. Стратегический менеджмент. – Спб.: Издательский дом «Питер», 2011. – 496 с.
2. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент. – М.: Питер, 2009. – 240 с.

*Акимова Ю.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П.
Огарёва»*

Россия, г. Саранск

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Россия обладает высоким потенциалом в развитии сельского хозяйства, но мировым сообществом воспринимается как страна, ориентированная преимущественно на экспорт сырья и углеводородов. Особенности внешнеторговой политики в последнее время актуализируют проблему импортозамещения продовольственных товаров в России. Основными целями импортозамещения можно считать: обеспечение продовольственной безопасности, содействие формированию положительного сальдо торгового баланса, выращивание национальных лидеров для завоевания мировых рынков, обеспечение эффективного функционирования внутреннего продовольственного рынка.

Необходимость формирования и развития системы импортозамещения продовольственных товаров в России объективно обусловлена и является важнейшим фактором достижения продовольственной безопасности. Считается, что страна сохраняет свою

продовольственную независимость, если отношение импорта к внутреннему производству колеблется в пределах 20%. Продовольственная зависимость возникает в условиях, когда государство и предприниматели не имеют финансовых возможностей для развития собственного производства и оплаты импорта и целиком зависят от продовольственной и финансовой помощи.

В период до 1990 г. производство агропродовольственной продукции обеспечивало продовольственную независимость России по большинству видов товаров за исключением фруктов. Период реформирования экономики и перехода на рыночные отношения привел к снижению объемов производства продукции растениеводства и животноводства. Либерализация внешнеэкономической деятельности способствовала наплыву на российский рынок субсидированного импортного продовольствия, перед которым отечественное агропроизводство оказалось неконкурентоспособно. Теперь продовольственная независимость сохраняется лишь по некоторым видам продукции (например, по зерну, яйцам), а по большинству – отмечается полная зависимость от импортных поставок. Наиболее критичная ситуация складывалась в последние годы по мясу и молочной продукции. Таким образом, проблема импортозамещения является одной из основных в решении вопроса о продовольственной безопасности России, который считается важнейшим приоритетом национальной безопасности.

Несмотря на важность процессов импортозамещения продовольственных товаров в настоящее время эта проблема еще недостаточно изучена и все имеющиеся трактовки данного понятия не дают четкого представления о его сущности и содержании, что обуславливает необходимость проведения комплексных исследований в данной сфере.

По нашему мнению, под импортозамещением продовольственных товаров можно понимать государственную стратегию развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей агропродовольственной продукции, обеспечения ее конкурентоспособности. Основной целью формируемой системы импортозамещения должна стать оптимизация экспортно-импортного баланса, согласно требованиям Доктрины продовольственной безопасности.

На пленарном заседании Петербургского международного экономического форума Президент В. Путин заявил о том, что в этом году планируется определить товары для государственных и муниципальных нужд, которые будут закупаться исключительно или преимущественно у российских производителей, и разработать стратегию импортозамещения основных товаров в России. По его мнению, национальный рынок необходимо вернуть отечественным предприятиям, что особенно касается ряда отраслей, среди которых и сельское хозяйство. Предполагается, что для предприятий, производящих товары для государственных и муниципальных

нужд, будут предусмотрены меры государственной поддержки, создан специальный фонд развития отечественной промышленности. Реализация импортозамещающих программ даст России экономический рост на 5 - 8% ежегодно.

Активизации процессов импортозамещения способствует введение ответных санкций в отношении украинской, европейской и американской продукции и уже в июле 2014 года ряд промышленных отраслей начали ускоренно расти. Перечень сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия и которые сроком на один год запрещены к ввозу в Россию, утвержден Постановлением Правительства России от 7 августа 2014 года. Такое решение было принято во исполнение Указа Президента РФ от 6 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». В перечень вошли мясо и его производные из крупного рогатого скота, свинины, птицы, рыба, ракообразные, моллюски и прочие беспозвоночные. Кроме того, в него включены молоко и молочная продукция, овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды, фрукты и орехи. Еще под запрет попали сыры, творог и молокосодержащие продукты на основе растительных жиров.

Многие аграрии вполне готовы полностью заменить импортные продовольственные товары. Планируется, что поступлению сельхозпродукции из регионов на отечественный рынок будут также способствовать заключенные соглашения о сотрудничестве с Министерством промышленности и торговли России.

Ряд российских регионов уже заявили о том, что отечественный агропромышленный комплекс готов к производству сельхозпродукции для замещения импорта продовольствия. К таким регионам можно отнести Кировскую и Оренбургскую, Волгоградскую области. Краснодарский край, по мнению их губернатора, получил «мощный стимул, чтобы использовать свой потенциал» и совместными усилиями с производителями из других российских регионов обеспечить полное продовольственное импортозамещение в стране [2]. О внедрении ускоренных программ импортозамещения заявили и многие агрохолдинги, одним из которых является АПХ «Мираторг» Виктора Линника. При полной загрузке мощностей высокотехнологичного завода по убою и переработке КРС ЗАО СК «Короча» в Белгородской области, производство свинины вырастет на 14 %, что обеспечит 10% потребностей российского рынка в данном виде мяса.

Крупные российские торговые сети (такие например как Дикси, Metro Cash & Carry) также готовы поддержать отечественного производителя в интересах потребителя и разместить их продукцию на своих полках.

В целях обеспечения замещения импорта из государств, попавших под действие ответных российских санкций, Россельхознадзор открыл доступ на российский рынок многим поставщикам из стран Латинской Америки и БРИКС. Предполагается, что в краткосрочной перспективе закрыть внутренние потребности в молочной продукции в стране смогут белорусские производители.

Относительно производства свинины следует отметить, что в 2013 году российское свиноводство нарастило производство мяса на 350 тысяч тонн, а импорт свинины составил 1 млн тонн, в 2014 году рост составит 200-250 тысяч тонн. Учитывая подобную тенденцию, можно сказать, что процесс импортозамещения уже начался и наши потребности в импорте свинины ежегодно сокращаются. Кроме того, важным является и тот момент, что в последнее время растет потребление мяса птицы, а доля крупного рогатого скота сокращается. Это можно считать хорошей тенденцией, поскольку в России уже сложилась достаточно конкурентная птицеводческая промышленность, которая и быстрее окупается и эффективнее работает [1].

Проведенное исследование показало, что для решения проблемы импортозамещения продовольственных товаров требуется комплексный подход, который будет учитывать все факторы и российские особенности. Основными критериями процесса импортозамещения должны стать экономическая, социальная и стратегическая целесообразности. Сразу полностью отказаться от импортной продукции невозможно, поэтому особую актуальность приобретает вопрос о разработке четкого и эффективного механизма функционирования системы импортозамещения, который позволит достичь всех целей и преимуществ импортозамещения.

Использованные источники:

1. Наши потребности в импорте свинины или мяса птицы ежегодно сокращаются [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass-analytics.com/opinions/2803>.
2. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Рос. Федерации от 07.08.2014 N 778. - Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
3. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] : Указ Президента Рос. Федерации от 6 августа 2014 года № 560. - Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
4. Российские аграрии готовы обеспечить полное продовольственное импортозамещение. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fishretail.ru/news/rossiyskie-agrarii-gotovi-obespechit-polnoe-prodovolstvennoe-328763>.

*Алаева О.А.
студент IV курса, гр.173
экономический факультет
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночных отношений планирование является одним из важнейших условий организации эффективной работы предприятия.

Задачей любого предприятия на современном этапе является повышение его конкурентоспособности. Это связано с ужесточением конкурентной борьбы и резким ограничением внешних ресурсов. Данная ситуация приводит к отсутствию возможностей для роста бизнеса, выхода его на новые рынки, диверсификации и снижению, в конечном итоге, его конкурентоспособности. В этих условиях необходимо наладить самонастраивающуюся систему бизнеса, способную адекватно и своевременно реагировать на воздействия окружающей среды во всех областях.

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

- экономического анализа;
- коэффициентный;
- нормативный;
- балансовый;
- дисконтированных денежных потоков;
- метод многовариантности (сценариев);
- экономико-математическое моделирование;
- прогнозный.

Исходным в финансовом планировании является экономический анализ использования финансовых ресурсов за истекший период. Данный метод следует рассматривать не как простое сопоставление отчетных данных с плановыми для выявления отклонений, а как способ, позволяющий определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы предприятия [3].

Для сбора данных при проведении экономического анализа нужен в первую очередь упорядоченный и налоговый учет, непосредственное участие работников бухгалтерии и руководителей планово-финансовых служб, знание динамики показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Поскольку такой анализ требует сбора и обработки обширной информации, обеспечивающей достоверность, сопоставимость

плановых и отчетных материалов (особенно за длительный период), решение этих задач возможно при помощи современных пакетов прикладных программ.

Не менее важным для осуществления обоснованных финансовых расчетов является коэффициентный метод определения величины доходов и расходов. При помощи коэффициентов, базирующихся на достижениях прошлого периода, несколько уточненных, рассчитываются предполагаемые доходы и затраты, платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Реальность плановых заданий повышается при проведении финансовых расчетов нормативным методом, который известен с давних времен. Его сущность заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность коммерческой организации в финансовых ресурсах и их источниках. система норм и нормативов включает:

- федеральные нормативы;
- нормативы субъектов РФ;
- нормативы местных органов власти;
- внутрихозяйственные нормативы коммерческих организаций.

Сущность балансового метода заключается в согласовании расходов с источником покрытия, во взаимной увязке всех разделов плана между собой, а также финансовых и производственных показателей. В результате обеспечивается взаимная увязка материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы должны быть сбалансированы между собой на наиболее рациональной основе, т.е. путем выбора эффективных методов формирования фондов денежных средств, распределения и использования полученного дохода. Для финансового планирования особенно важно, какими путями достигнута сбалансированность планов и какие при этом использовались источники финансовых ресурсов [3].

Балансовый метод традиционно применяется при распределении прибыли, планировании финансовых фондов – накопления, потребления и др. балансовая увязка по финансовым фондам имеет вид:

$$O_n + \Pi = P + O_k \quad (1)$$

где O_n – остаток средств фонда на начало планового периода, руб.;

Π – поступление средств в фонд, руб.;

P – расходование средств фонда, руб.;

O_k – остаток средств фонда на конец планового периода, руб.

Метод дисконтированных денежных потоков, основанный на практической логике, используется при составлении финансовых планов, инвестиционных проектов и служит инструментом для прогнозирования совокупности распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств. Использование данного метода позволяет выявить результат финансовых решений без ссылок на традиционные допущения бухгалтерского учета. Оценивая прогнозные изменения финансовых потоков

за определенный период работы коммерческой организации на основе временного фактора, можно прийти к выводам, отличным от традиционного экономического результата.

Метод многовариантности (сценариев) заключается в разработке нескольких вариантов финансовых планов (например, оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного). Каждому варианту приписывают его вероятностную оценку. Для каждого варианта рассчитывают вероятное значение критерия выбора, а также оценки его отклонений от среднего значения. В качестве критерия выбора могут выступать:

- минимальная величина средневзвешенной стоимости капитала;
- максимальная величина чистой приведенной стоимости;
- максимум рентабельности собственного капитала;
- максимум рентабельности активов и др.

Вариант финансового плана с наименьшими стандартными отклонениями и коэффициентом вариации считается менее рискованным. Однако финансовое планирование не призвано минимизировать риски. Напротив, это процесс принятия решений о том, какие риски следует принимать, а какие принимать не стоит [4].

В современных условиях метод используется на основе ЭВМ и пакетов прикладных программ для табличных вычислений.

Метод экономико-математического моделирования позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими. Эта связь выражается черед экономико-математическую модель. Она представляет собой точное математическое описание экономического процесса, то есть описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.), в модель включаются только основные (наиболее значимые) факторы.

Прогнозный метод является одним из базисных при выработке стратегической линии коммерческой организации. Прогнозирование представляет собой выработку на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных. Оно может осуществляться как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденций изменения, так и на основе прямого предвидения изменений (последний требует выработки у финансового менеджера интуиции и соответствующего мышления) [2].

При осуществлении прогнозирования финансовой деятельности предприятия используются следующие методы, представленные на рисунке 1.

Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку

полученных результатов с помощью инструментария экономической статистика. 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.

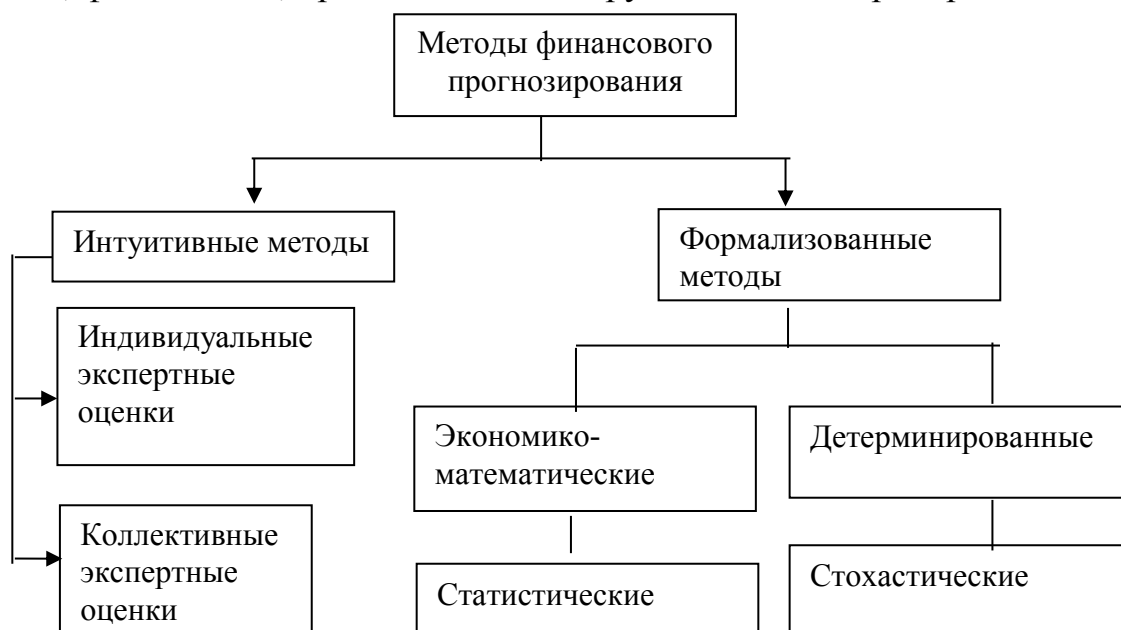


Рисунок 1. Классификация методов прогнозирования финансового состояния предприятия

Стохастические методы, предполагают вероятностный характер, как самого прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза с ростом числа эмпирических данных [1].

Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов.

При использовании корпоративных моделей полезно делать не только перспективные, но и ретроспективные прогнозы. Сравнение данных ретроспективного прогноза и фактических данных за прошлый период позволяет сделать вывод о надежности моделей.

Таким образом, к недостаткам применения методов экономико-математического моделирования в рамках прогнозирования будущего экономической организации можно отнести:

- необходимость серьезных затрат на организацию исследовательской работы и оплату труда специалистов;
- невозможность охватить в моделях все наиболее существенные тенденции развития;
- высокую вероятность внезапных изменений, разрушительных событий, существенно снижающих полезный эффект модели.

Использованные источники:

1. Коваленко, О.Г. Дефиниция понятия денежные потоки / О.Г. Коваленко // Молодой ученый. – 2009. – №2. – С. 56–60.
2. Кулик, О.С. Финансовое планирование деятельности предприятия: история возникновения и развития, современное состояние / О.С. Кулик // Финансовый менеджмент. – 2009. – №5. – С. 109 – 112.
3. Никулина, Н.Н. и др. Финансовый менеджмент организации: теория и практика / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 511 с.
4. Финансовый менеджмент: учеб. / под ред. Е.И. Шохина. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 480 с.

*Алахвердиева Л.Н.
студент 4к.*

*Джалилова К.Р.
студент 4к.*

финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

«Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, Республика Дагестан г. Махачкала

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

В современных условиях формирование и сохранение персонала, обладающего высоким профессиональным и творческим потенциалом, возможно лишь в том случае, если система оплаты и стимулирования обеспечивает организации конкурентные преимущества на рынке труда.

С точки зрения большинства руководителей предприятий, основной составляющей повышения заинтересованности персонала в эффективной работе является размер заработной платы.

Однако, следует отметить, что системы оплаты труда и стимулирования персонала на предприятиях существенно различаются. Так, наблюдается значительная разница в размерах минимальной заработной платы по предприятиям в целом, а также имеют место значительные различия в оплате труда разных групп персонала.

Отчасти указанные различия обусловлены размерами организаций, их экономическим положением и динамикой экономических показателей. В то же время в разных организациях применяются различные подходы к оплате труда. Часто размер заработной платы зависит не столько от уровня квалификации и профессиональной подготовки, сколько от индивидуального отношения к данному работнику со стороны руководства.

Следовательно, можно предположить, что усиление влияния субъективных факторов при формировании систем оплаты труда может

привести к текучести кадров, способствовать ухудшению социально-психологического климата в организации, служить источником слухов, сплетен, нездоровых настроений.

Сам по себе размер заработной платы не является тем фактором, который прямо воздействует на стабильность коллектива и непосредственно сдерживает текучесть кадров. Можно с уверенностью сказать, что текучесть кадров отсутствует не в тех организациях, где руководство ограничивается высоким уровнем заработной платы, а в тех, где сформировался сплоченный коллектив и комфортны отношения между сотрудниками.

На текучесть кадров влияет не столько размер заработной платы, сколько чувство социальной справедливости, связанное с организацией оплаты труда. Поэтому, максимальная текучесть кадров наблюдается там, где применяется сверхиндивидуальный подход к оплате труда, вплоть до того, что сотрудники одного уровня и одного отдела получают разную заработную плату, а также там, где система оплаты труда "непрозрачная", то есть от работников скрывается схема оплаты труда, что порождает нездоровые настроения в коллективе.

Важным фактором, воздействующим на стабильность коллектива и стимулирующим повышение результативности труда, также является компенсационный пакет, предлагаемый компаниями своим сотрудникам.

В настоящее время система стимулирования работников включает долгосрочные и краткосрочные выплаты, предусмотренные, с одной стороны, законодательством о труде, а с другой - спецификой и возможностями компании. Как правило, персоналу коммерческих организаций чаще всего предоставляются следующие виды льгот:

- жилищная помощь (ссуды на льготных условиях или безвозмездно, содействие в получении жилья, компенсация квартплаты);
- страхование имущества (недвижимости, автомобилей и т.п.);
- личное страхование/ссуды;
- дополнительное медицинское страхование;
- бесплатное медицинское обслуживание работников;
- предоставление средств мобильной связи, частичная оплата расходов мобильной связи;
- оплата транспортных расходов (проезд в общественном транспорте, предоставление служебного транспорта, ссуды на приобретение транспорта, оплата расходов на бензин);
- компенсация расходов на питание в течение рабочего дня (оплата обедов);
- премии различного рода;
- бонусы;
- частичная оплата расходов на образование и повышение квалификации.

Предоставляемые льготы и реализуемые социальные программы являются важными факторами привлечения и удержания сотрудников в организации, повышения их удовлетворенности от работы в компании. В то же время, как показывают наблюдения, набор льгот и услуг, включаемых в компенсационные пакеты конкретных организаций, значительно варьирует: в некоторых компаниях он полностью отсутствует, в других присутствует практически весь перечисленный выше перечень.

Тем не менее, как подчеркивают многие специалисты в области управления персоналом, наличие компенсационного пакета в предложении компании является достаточно мощным фактором повышения уровня лояльности специалистов к ней.

В связи с усиливающейся конкуренцией на рынке труда следует ожидать, что все предприятия и организации будут вынуждены формировать компенсационный пакет и предлагать его персоналу как козырь в борьбе за высококвалифицированных специалистов.

Кроме того, усиление конкуренции на рынке труда потребует от руководства предприятий и организаций повышения эффективности работы с персоналом, а значит, усиления внимания к таким социальным программам, как программы непрерывного обучения и повышения квалификации персонала, программы материального стимулирования работников.

Разработка эффективной системы стимулирования персонала организации - процесс довольно сложный, ведь в результате ее формирования должен быть выработан комплекс мероприятий, повышающих заинтересованность персонала в скорейшем достижении наилучшего для предприятия результата.

Следует отметить, что для того, что бы система стимулирования персонала стала эффективной, должны выполняться следующие условия:

1. Система стимулирования должна соответствовать стратегии развития бизнеса и организации, а также принятой политике стимулирования. Это означает, что основания стимулирования должны выбираться, исходя из целей развития, составляющих реализуемую стратегию.

2. Применение системы стимулирования должно быть справедливым, т.е. при возникновении основания для стимулирования должны применяться только те формы, которые указаны в Положении о стимулировании персонала как соответствующие данному основанию. Никакие стимулы не должны применяться без соответствующего основания.

3. Применение системы стимулирования должно носить неизбежный характер. Стимулирование должно производиться всякий раз при возникновении соответствующих оснований стимулирования.

4. Система стимулирования должна быть известна всем работникам компании. Это условие имеет особую важность, так как если выполнены все

предыдущие, но персонал не проинформирован о существующей системе взысканий и поощрений, то он не может корректировать свое поведение в организации. При этом работник должен видеть, что стимулирование производится строго в соответствии с Положением и в каждой ситуации, определенной как основание стимулирования. В противном случае вся система стимулирования будет оказывать только деструктивное воздействие, так как работник не будет понимать критериев, по которым оценивается его работа.

*Алдохина Л.В.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск*

ВАРИАТИВНОСТЬ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ БАНКРОТСТВА

Институт банкротства является неотъемлемым сегментом правовой системы любого государства и в особенности его рыночной экономики. Вопросы, связанные с невозможностью оплаты поставленных товаров, взятых в долг у ростовщика, возврата денег возникли практически одновременно с появлением товарно-денежных отношений[1]. На протяжении всей своей истории люди изучали рынок и все его возможные закономерности. Однако, несмотря на все действия, направленные на анализ рынка, проведение различных мониторингов и маркетинговых исследований, эта проблема не исчерпала себя и осталась по сей день.

Различные участники предпринимательской деятельности рыночного сегмента приходили и уходили с арены поприща своего ремесла, во все времена его существования. Каждый предприниматель, осуществляющий коммерческую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, несет большой риск. Субъекты рынка постоянно взаимодействуют, вступая во всевозможные отношения. [2]

Неотъемлемой частью всей системы взаимоотношений является неспособность одного или нескольких участников исполнить свои обязательства добровольно, а так же возложенные на них в принудительном порядке. [3] Именно в этой неспособности исполнить обязательства и заключается весь предпринимательский риск. Несмотря на все возможные рычаги развития и совершенствование системы хозяйствования, все правовые системы приводят к одному по долгам необходимо платить. Какие действия необходимо предпринять для наиболее полного исполнения обязательств должника – это самый спорный вопрос.

Полагают, что слово «банкротство» пришло из средневековья.

В средневековой Европе, воспринявшей фундаментальные основы римского права, изначально применялось уголовное преследование должника, не исполнившего свои обязательства. Свое развитие институт банкротства в средние века получил за счет введения сословного характера процедуры банкротства, которая применялась только к купцам и торговцам. Реализация механизма банкротства в практике зарубежных стран началась еще с той эпохи, когда несостоятельные должники попадали в рабство к своим кредиторам. Во французском законодательстве понятие «несостоятельность» применимо только к коммерсантам, поэтому к лицам неторговых профессий положения о банкротстве не применяются.

В германском законодательстве субъектом банкротства может быть всякий должник, прекративший платежи и подпадающий под конкурс. В Швеции предусматривается ответственность должника, совершающего действия, которые ведут к неплатежеспособности: в случае если он каким-либо образом лишает себя значительной части своей собственности, в результате чего оказывается либо неплатежеспособным, либо существенно ухудшает свою платежеспособность. В США лицо, в отношении которого возбуждены процедуры банкротства, во время производства считается несостоятельным, а после судебного решения может быть признано банкротом [4].

В российской правовой истории встречаются различные варианты смыслового использования определений несостоятельности и банкротства [4].

В современном российском законодательстве понятия «несостоятельность» и «банкротство» равноценны (в данном случае не имеются в виду преднамеренное и фиктивное банкротство).

Признаки банкротства интерпретируются по разному в законодательных актах европейских стран и к общим относятся:

- неплатежеспособность,
 - увеличение кредиторской задолженности,
 - отсутствие прибыльности сделок или использования имущества
- [5].

Как свидетельствует мировая практика, банкротство – неизбежное явление любого современного рынка, который использует несостоятельность в качестве рыночного инструмента перераспределения капитала и отражает объективные процессы структурной перестройки.

В истории современной России с момента начала рыночных реформ были приняты федеральные законы, регулирующие процедуру банкротства: Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 19 октября 1992 г., Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. Необходимость совершенствования законодательства о банкротстве, приведения его в соответствие с действующим законодательством РФ обусловили принятие 26 октября 2002 г. нового Федерального закона «О

несостоятельности (банкротстве)» [6]. Признание должника несостоятельным (банкротом) является на настоящий момент единственным законным способом прекращения (погашения) всех долгов организации, которая не может удовлетворить требования кредиторов (неплатежеспособность предприятия) [6]. Процедура банкротства является абсолютно легальной, то есть законной процедурой, которая направлена на цивилизованное решение вопросов выхода из бизнеса структуры, оказавшейся неспособной эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность, в том числе отвечать по своим долгам. Действие этого закона распространяется на все юридические лица, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций. Отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) граждан, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, также регулируются этим федеральным законом. Под несостоятельностью (банкротством) предприятий понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [6]. Явление несостоятельности предприятий присутствует в любой стране с рыночной экономикой. Однако до сих пор не существует однозначного определения данного понятия и четкого обоснования его соотношения с понятием банкротства.

Ученые, экономисты и юристы различных стран мира часто вступают в дискуссии, считая, что отождествление данных понятий неправомерно; другие полагают, что использование их в качестве синонимов вполне приемлемо. Сторонники первой точки зрения склоняются к тому, что данная позиция законодателя сформировалась под влиянием законодательства и судебной практики правовой системы англоязычных стран, где эти термины употребляются как синонимы. Хотя в некоторых других странах, например, во Франции, понятия несостоятельности и банкротства не отождествляются [1].

Таким образом, остановимся на том, что понятия «несостоятельность» и «банкротство» находятся в диалектической связи. Они имеют общее сущностное основание: превышение суммы обязательств должника над стоимостью его имущества. Отсюда следует: банкротство как факт не может быть признано арбитражным судом без наличия несостоятельности, которая в свою очередь является основой и предпосылкой применения норм законодательства о банкротстве.

Использованные источники:

1. Макарова Е. Я. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» // Экономический анализ. 2010, № 2.
2. Чернова М. В. Методика экономического анализа в конкурсном производстве // Экономический анализ. 2011, № 12.

3. Андреевский, П.А. Совершенствование диагностической базы как направление повышения эффективности антикризисного управления / П.А. Андреевский // Наука-2011: сб. науч. ст. / ГрГУ им.Я.Купалы; редкол.: О.В. Янчуревич [и др.]. – Гродно: ГрГУ, 2011. – С. 377-380.
4. Дягель О. Ю., Энгельгардт Е. О. Диагностика вероятности банкротства организации: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов // Экономический анализ. 2008, № 13.
5. Федеральный закон РФ №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г.

Алдохина Л.В.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Важный элемент механизма рыночного регулирования экономических отношений – процедуры банкротства, позволяющие реформировать убыточные сегменты экономики. При этом возникает юридически закреплённая возможность организовать спасение и оздоровление хозяйствующих субъектов, не нашедших свою рыночную нишу, посредством их реструктуризации.

В настоящее время одной из основных составляющих развития российской экономики становится решение проблем, связанных с выявлением неблагоприятных тенденций развития предприятия, а так же выбором метода оценки банкротства. Однако на данный момент практически нет методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход предпринимательской деятельности [1]. Вопросы организации и методологии проведения анализа процедур банкротства неоднозначны, недостаточно изучены и аргументированы. Практически отсутствуют и нормативные документы, регламентирующие порядок проведения и ответственность за достоверность результатов анализа. Проблемы использования методик диагностики банкротства (несостоятельности) с учетом международного опыта, российских условий, а так же отраслевых особенностей и специфики предприятия, относятся к числу наиболее актуальных вопросов экономической теории и современной хозяйственной практики.

Разнообразные методики прогнозирования банкротства предсказывают все возможные виды кризисов. Именно поэтому оценки, получаемые с их помощью, нередко столь сильно различны. Все эти методики можно назвать кризис-прогнозами [2].

Финансовый кризис предприятия возникает в результате внешних и внутренних причин. Однако основным фактором предкризисного состояния является наличие неплатежеспособности сначала по отношению к небольшому числу организаций-партнеров, а затем ко всем остальным участникам предпринимательских взаимоотношений [2].

К внешним причинам кризиса предприятий можно отнести такие как:

- снижение общего уровня доходов в стране;
- дестабилизация национальной валюты;
- дефицит государственного бюджета;
- действие инфляции;
- изменение потребительских предпочтений, повышение требований к их качественным параметрам, влекущих сокращение спроса на отдельные товары, работы, услуги;
- высокие ставки по заимствованию кредитных средств и т.п.

Среди внутренних причин возникновения кризиса предприятия можно выделить следующие: [4]

- износ производственно-технического потенциала;
- неоптимальная структура и несоответствие управленческого персонала;
- нерациональное использование ресурсов предприятия,
- отсутствие управленческого учета;
- неэффективность маркетинга и неправильная ценовая политика;
- необоснованное финансовое планирование;
- нарушение взаимосвязи между экономическими и финансовыми ресурсами и т.п.

Сочетание вышеназванных причин приводит к общему кризису коммерческой организации.

Так любой кризис может привести к хронической неплатежеспособности предприятия, а в следствии и к банкротству. Поэтому, понимая механизм банкротства как юридическое признание ликвидации, данные методики условно можно назвать методиками предсказания банкротства. Хотя ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Поэтому целесообразно отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик может диктоваться особенностями отрасли, в которой работает хозяйствующий субъект. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики индивидуально для каждого предприятия.

Разработка прогнозных моделей будущего финансового состояния предприятия необходима для выработки главной финансовой стратегии по обеспечению его материальными и денежными ресурсами, оценке

возможностей в перспективе. Она должна строиться на основе изучения реальных финансовых возможностей предприятия, внутренних и внешних факторов и охватывать такие вопросы как:

- интенсивное использование основных и оборотных средств,
- оптимизация структуры собственного и заемного капитала,
- рациональное распределение прибыли,
- эффективная инвестиционная и ценовая политика.

Для диагностики банкротства используется несколько методов, основанных на использовании [3]:

- классификации и анализа обширной системы критериев и признаков;
- выборки ограниченного круга показателей;
- расчета интегральных показателей, с помощью скоринговых моделей;
- многомерного рейтингового анализа;
- мультипликативного дискриминантного анализа.

Существуют два основных подхода к предсказанию банкротства:

Первый – количественный – базируется на финансовых данных и включает исследование коэффициентов [3]:

- Z -коэффициента Альтмана (США);
- коэффициента Таффлера (Великобритания);
- коэффициента Бивера;
- модели R -счета (Россия) и другими.

Второй – качественный – исходит из данных по обанкротившимся компаниям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании, включая такие методы как:

- A -счет Аргенти,
- Метод Скоуна.

Метод интегральной бальной оценки, используемый для обобщающей оценки финансовой устойчивости предприятия, несет в себе черты как количественного, так и качественного подхода. [4]

Основная задача диагностики состоит в том, чтобы своевременно распознать и обеспечить принятие таких управленческих решений, которые будут способствовать снижению влияния негативных процессов на состояние объекта. Содержание и результаты диагностических исследований позволят сделать вывод, что они являются одним из наиболее универсальных средств получения достоверной информации о состоянии и отклонениях в развитии исследуемого объекта.

Задача совершенствования методов и методик прогнозирования вероятности банкротства в разные времена решалась и решается по-разному, но цель одна – повышение эффективности антикризисного управления. Обобщение практического опыта использования различных методов прогнозирования банкротства отечественных субъектов, свидетельствует о

том, что использование только формализованных или только неформализованных методов может привести к односторонности использования полученной информации.

Таким образом, только комплексный анализ системы показателей (особенно, если их сопоставлять за ряд лет с показателями других предприятий, близких к данному по характеру выпускаемой продукции или оказываемых услуг, применяемым технологиям) может своевременно указать на негативные тенденции и возможное ухудшение положения исследуемого объекта.

Использованные источники:

1. Апелева Е., Радыгин А. Банкротства в двухтысячные годы: от инструмента рейдера к политике «двойного» стандарта // Экономическая политика. 2009. №4.
2. Байкина С.Г. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 220 с.
3. Витрянский В.В. Несостоятельность (банкротство): Научно-практический комментарий новелл законодательства и практики его применения. – 2-е изд., стер. – М.: Статус, 2012. – 336 с.
4. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. – 1999. – №3. с.13-20.

Александрова О.А.

студент 5 курса

факультет информационных технологий и управления

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.

профессор

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Сейчас все более актуальной становится необходимость внедрения современных информационных технологий для реализации функций власти на всех уровнях. В большинстве случаев предоставление муниципальных услуг, составляющих предмет правового регулирования Федерального закона № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», осуществляется в письменной форме[1]. Однако, в соответствии с общей концепцией информатизации общества, в последнее время значительное распространение получило и предоставление соответствующих услуг в электронной форме.

Указанный порядок предполагает использование информационно-телекоммуникационных технологий и иных средств и позволяет в значительной мере сократить временные затраты на получение стандартной справки, на сайте может проводиться интернет-консультация с горожанами,

и такая форма является очень быстрым и эффективным способом получения обратной связи по поводу предоставляемых услуг органами власти. Помимо этого, использование интернет-технологий повышает качество отношений с жителями и организациями.

Несмотря на то, что за последние годы созданы основные необходимые правовые условия для гласности и информации населения, предоставления ему муниципальных услуг посредством электронных средств коммуникаций и сети Интернет, многие органы местного самоуправления нарушают либо ненадлежащим образом исполняют их. Сводные международные индексы и сопоставления со многими другими странами до сих пор характеризуют Россию не лучшим образом: места нашей страны в ведущих мировых рейтингах - от 50 до 80 [2]. Это говорит о недостаточном уровне развития у нас отрасли информационных технологий, об отставании от мировых лидеров, а также о нереализованности потенциала уже существующих инфраструктур и технологий.

Большинство органов государственной власти создали интернет-сайты, на которых размещена нормативно-правовая, справочная и новостная информация, связанная с их деятельностью. Однако, многие из созданных интернет-сайтов органов муниципальных образований практически не поддерживают оперативное информационное обновление и не содержат всей необходимой информации, а также сведений о необходимых условиях оказания ими услуг населению и организациям, в том числе в электронной форме. В большинстве муниципальных образований ничего не делается по созданию в доступных для посещения местах пунктов подключения к сети Интернет в целях обеспечения права неограниченного круга лиц на доступ к информации.

Для облегчения работы Администрации Советского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан введена система DIRECTUM. По мнению главы Администрации Бахтиярова С.А. система DIRECTUM выгодно отличается от остальных предложений участников рынка: она соответствует отечественным стандартам делопроизводства, имеет гибкие интеграционные возможности, механизм репликации, функции электронной цифровой подписи (ЭЦП) и шифрования документов, а кроме того, обеспечивает удаленный доступ. Наличие готового инструментария разработки IS-BUILDER с поддержкой мощной и современной базы данных Microsoft SQL Server позволяет дополнять типовой функционал системы специализированными модулями и отраслевыми решениями.

Система DIRECTUM стала центральным звеном в создаваемой информационной системе «электронный муниципалитет». Общая структура решения условно может быть разделена на две части: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя часть, нацеленная на повышение эффективности работы местных органов власти, объединяет информационно-аналитическую систему муниципалитета и систему электронного документооборота

DIRECTUM. Внешняя часть направлена на повышение открытости местных органов власти и состоит из интернет-порталов, с помощью которых осуществляется взаимодействие администрации с населением города и зарегистрированными на его территории предприятиями [3].

Наиболее существенно тормозит интегрирование стандартов информационного общества в местные сообщества то, что сейчас большинство населения не обладает нужным уровнем знаний в области информационных технологий, а без этого Россия не сможет быть в числе лидирующих государств в XXI в.

Необходимо обеспечить возможность внедрения информационных технологий и создать привычку их использования в повседневной жизни у подавляющего большинства россиян. Для того чтобы достичь этого, необходимо массово обучить население применению ИКТ и провести повышение квалификации государственных служащих.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
- 2.Пылин В.В. Интегрирование в местные сообщества муниципальных образований стандартов современного информационного общества // Ученые записки юридического факультета. Вып. 26 (36). 2012. – С.19-23
- 3.Официальный сайт Администрации Городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ufacity.info/>

Алексашина О.Н.

студент 5го курса

Орловский государственный аграрный университет

Россия, г. Орел

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ.

Аннотация: В данной статье рассмотрен порядок учета нераспределенной прибыли в организации и ее распределение.

Ключевые слова: прибыль, чистая прибыль, убыток, учет, распределение.

Одной из составных частей собственного капитала любой организации является нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль – это сумма накопленного капитала предприятия.

Нераспределенная прибыль предприятия представляет собой заключительный финансовый результат её деятельности за вычетом налога на прибыль.

Для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) предприятия используют активно-пассивный счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

Образование нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на предприятии проводится заключительными оборотами декабря:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – если по результатам работы за год получена прибыль;

Дебет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит 99 «Прибыли и убытки» – если по результатам работы за год получен убыток.[3]

Распределение определенной суммы полученной прибыли осуществляется на основании решения компетентного органа организации (это может быть собрания акционеров в акционерном обществе или собрания участников в обществе с ограниченной ответственностью).

Прибыль в организации в основном может распределяться на следующие цели:

- выплату дивидендов (доходов) участникам;
- погашение убытков прошлых лет;
- пополнение резервного капитала;
- увеличение уставного капитала;

Для учета расчетов по дивидендам используется активно-пассивный счет 75 «Расчеты с учредителями», к которому открывается субсчет «Расчеты по выплате доходов». Начисленные суммы дивидендов отражаются бухгалтерской записью:

Дт	Кт	Содержание операции
84	75	Начисленные суммы дивидендов

Дивиденды, начисляемые юридическим лицам, облагаются налогом у источника выплаты, а начисляемые физическим лицам - по ставкам налога на доходы физических лиц.

На суммы налога, удержанные по дивидендам, делается проводка

Дт	Кт	Содержание операции
75	68	Удержан налог на прибыль

Дивиденды, начисляемые физическим лицам, работающим в данной организации, отражают на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в составе дохода работников за календарный год. В данном случае делают бухгалтерские записи:

Дт	Кт	Содержание операции
84	70	начислены дивиденды
70	68	удержан налог с доходов физических лиц

Выплата дивидендов отражается по:

Дт	Кт	Содержание операции
75,70	50,51,52	Выплата дивидендов

Выплата дивидендов за отчетный период в организации признается событием после отчетной даты и в отчетности за прошедший год бухгалтерскими записями не оформляется.

Поэтому проводка дебет 84 и кредит 75 и 70 составляется на дату, когда принято решение о выплате дивидендов, т.е. в следующем году.

Направление чистой прибыли на покрытие убытка предыдущего года отражают по дебету и кредиту счета 84.

Если за отчетный период в организации финансовым результатом является убыток, то его сумма списывается заключительными оборотами декабря в дебет счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" с кредита счета 99 "Прибыли и убытки".

Убытки отчетного года на предприятии списывают с кредита счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" в дебет счетов:

82 "Резервный капитал" - при списании за счет средств резервного капитала;

75 "Расчеты с учредителями" - при погашении убытка за счет целевых взносов учредителей организаций;

80 "Уставный капитал" - при доведении величины уставного капитала до величины чистых активов организации и других счетов.[1]

Отчисления в резервный капитал отражают по дебету счета 84 и кредиту счета 82 "Резервный капитал".

Большинство организаций за частую направляют полученную чистую прибыль на увеличение уставного капитала, такое увеличение производится не за счет взносов акционеров (участников общества), а за счет имущества самого предприятия.

Увеличение уставного капитала за счет нераспределенной прибыли отражается записью Дебет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит 80 «Уставный капитал».

Аналитический учет по счету 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" обеспечивает формирование информации по направлениям использования средств.[2]

Для организации будет более выгодным сохранять собственный капитал именно в виде чистой прибыли.

Нераспределенная прибыль для предприятия является важным показателем, с ее помощью можно оперативно покрыть убыток, или пополнить уставный или резервный капитал.

Чем выше размер нераспределенной прибыли, тем дальше предприятие от угрозы банкротства и тем оптимистичнее его перспективы.

Использованные источники:

1. Кондраков Н.П. Самоучитель по бухгалтерскому учету. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: 2011. — 512 с.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет. «Велби», 2007, с. – 392.

З. Орлова О. Журнал «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения».

*Алексеева Н.В.
студент IV курса, гр.173
Кострамина Н.С.
студент IV курса, гр.173
экономический факультет
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В условиях построения в Российской Федерации развитой рыночно ориентированной экономики значение глубоко проработанных и сбалансированных планов на всех уровнях управления предприятием, фирмой не только не уменьшается (по сравнению с централизованно-плановой экономикой), но и значительно возрастает.

Между тем в РФ до сих пор отсутствуют сколько-либо полно и глубоко подготовленные программы построения социально-ориентированной и государственно-регулируемой в необходимых масштабах рыночной экономики. Не выработана национальная идея, объединяющая все слои общества в своем движении вперед, в возрождении отечественной экономики.

Исключительно важное значение при реформировании национальной экономики должно быть отведено науке. Однако государство не оказывает науке надлежащей финансовой поддержки [1; с.98].

Фирма, функционирующая в условиях рыночной экономики, обязана с необходимой достоверностью определить на перспективу потребность в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, а также источники их получения. Она должно уметь достаточно точно рассчитать эффективность имеющихся ресурсов и конечный экономический и финансовый результаты своей работы.

Современная методология научного планирования деятельности предприятий включает: стратегическое планирование, составление прогнозов развития предприятий и внутрифирменное планирование. Основными составляющими компонентами непосредственно системы внутрифирменного планирования являются система бизнес - планирования и система оперативно-производственного планирования.

Успешное формирование нового бизнеса и планирование дальнейшего развития уже функционирующего предприятия не могут обойтись без четкого и научно обоснованного бизнес-плана.

С помощью профессионально подготовленного бизнес-плана можно

прояснить достаточно отдаленную перспективу существования и возможные конечные экономические результаты деятельности фирмы [3; с.233].

В зарубежной практике с начала 70-х гг. истекшего столетия получила широкое распространение унифицированная методология разработки бизнес-плана на этапе планирования всех видов деятельности предприятий. Ее применение на отечественных промышленных предприятиях также оказалось вполне оправданным.

О важности функции планирования на фирмах в западной литературе по бизнесу приводится такое утверждение: «Планирование — не самое главное, планирование — это все». Такое отношение к планированию объясняется тем, что предприниматель рискует практически всем: деньгами, здоровьем и будущим. Какой-то мудрец однажды заметил: «Тот, кто неудачно планирует, планирует неудачу».

Планирование – это способ, с помощью которого руководство обеспечивает единое направление усилий всех сотрудников организации к достижению общих целей.

Планирование помогает ответить на четыре важных вопроса производства.

1. Что хочет представлять собой организация?
2. Где организация находится в настоящее время, каковы итоги и условия ее деятельности?
3. Куда она собирается двигаться?
4. Как, с помощью каких ресурсов могут быть достигнуты цели организации?

Планирование – первый и наиболее значимый этап процесса менеджмента. На основе системы планов, созданных фирмой, в дальнейшем осуществляется организация запланированных работ, мотивация задействованного для их выполнения персонала, контроль результатов и их оценка с точки зрения плановых показателей. Стратегический план обеспечивает адаптацию к внешней среде, распределение ресурсов и внутреннюю координацию с целью выявления сильных и слабых сторон. [5; с. 80]

Бизнес-план это комплексный план подготовки и освоения нового производства, продукции, нового проекта. Он необходим, прежде всего, для мелких и средних предприятий, собственные финансовые ресурсы которых достаточно ограничены.

Переход от централизованной плановой экономики к рыночной не означает отказ от планирования всех сторон деятельности на предприятиях и фирмах различных отраслей промышленности.

Функция планирования занимает центральное место среди остальных основных функций, реализуемых в системе управления предприятием. Считается, что предприятие является основным звеном народнохозяйственного комплекса.

В условиях рыночной экономики коммерческие организации являются полностью независимыми от государства. Планирование, как и управление в целом, принимает в связи с этим автономный, децентрализованный по отношению к государству характер. Оно переносится непосредственно в организации и осуществляется самостоятельно. Планировать деятельность организации или нет, в условиях рынка решают, руководители. Они же определяют направления планирования, объекты планирования, подходы к плановой деятельности. А потому отношение к планированию в принципе может быть самым разным.

Планирование деятельности организации в условиях рынка представляет собой ответственное и сопряженное с риском дело. От тех, кто им занимается, требуется высокий уровень компетенции, критическое отношение к собственной деятельности, к качеству составленных планов [7; с.53].

Важной задачей планирования является анализ предшествующей плановой деятельности, выявление допущенных ошибок и просчетов, предотвращение их на будущее. Такой подход требует при необходимости корректировки планов, составления их разных вариантов в случаях, если сложно весьма точно предсказать будущее. Неопределенность, как и риск, сопутствует разработке и выполнению планов. Она исходит от внешней среды организации и определяется ее переменными.

Важно учитывать, что на деятельность организации могут влиять факторы, которые не носят экономического характера. К ним относятся природные явления, технические катастрофы, военные действия различного масштаба и другие причины. Влияние факторов, вызывающих экстремальные ситуации в деятельности организации, планированию не поддается. Следовательно, планируется лишь то, что возможно подвергнуть этой процедуре [6; с.176].

В условиях рынка план, как результат плановой деятельности, не может и не должен абсолютизироваться. Он должен рассматриваться в качестве средства достижения целей деятельности организации и ни в коем случае не становится самоцелью.

Стратегическое планирование состоит из ряда взаимосвязанных этапов. Сначала проводятся исследования внешней и внутренней среды организации, потом определяются основные ориентиры фирмы, на следующей ступени, в рамках стратегического анализа, фирма сравнивает результаты первого и второго этапов, определяет возможные варианты стратегий, затем выбирает один из вариантов стратегий и формулирует собственную стратегию, на последнем этапе фирма подготавливает окончательный стратегический план, исходя из ранее проведенных разработок.

Анализ внешней и внутренней среды организации. Анализ среды организации – это процесс определения критически важных элементов

внешней и внутренней среды, которые могут оказать влияние на способность фирмы в достижении своих целей.

Анализ среды выполняет ряд важных функций в деятельности

- с точки зрения стратегического планирования улучшает учет наиболее важных факторов, влияющих на организацию и ее будущее;
- с точки зрения политики фирмы помогает ей создать о себе наиболее благоприятное впечатление;
- с точки зрения текущей деятельности обеспечивает информацией, необходимой для наилучшего выполнения рабочих функций.

Процесс анализа организационной среды начинается с определения основных элементов внутреннего и внешнего пространства фирмы. После того, как эти элементы определены, фирма должна выделить те из них, которые являются для нее наиболее важными: их называют «критическими точками». [4; с.56]

Среду любой организации можно определить как совокупность трех сфер – внутренней среды, рабочей среды, общей среды.

Внутренняя среда (микросреда) организации включает в себя следующие основные элементы: производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационная структура. Описание внутренней среды дает представление о сильных и слабых сторонах деятельности организации, ее внутренних возможностях.

Два других пространства составляют внешнюю среду фирмы.

Рабочая среда – это среда непосредственных контактов с фирмой, она включает тех участников рынка, с которыми у фирмы есть прямые отношения.

Это поставщики экономических ресурсов (сырье, финансовый капитал, производительный капитал), поставщики труда – наемные работники, клиенты – потребители продукции фирмы, посредники – финансовые, торговые, маркетинговые и т.д. К элементам рабочей среды относят конкурирующие фирмы и так называемые контактные аудитории – средства массовой информации, общества потребителей и т.п., - которые оказывают существенное влияние на формирование облика фирмы.

Общая среда (макросреда) состоит из элементов, которые не связаны с фирмой напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы бизнеса.

Общая среда – это среда косвенных контактов фирмы. Она включает в себя четыре основных фактора – политические, экономические, технологические, социальные. Каждый из них в свою очередь тесно связан между собой.

Так, изменения в технологии могут привести к новой расстановке сил. Например: знаменитая компания IBM потеряла значительную часть своего рынка в связи с созданием принципиально новой микропроцессорной технологии и появлением на рынке компактных и простых в обращении

персональных компьютеров, которые потеснили большие ЭВМ, выпускающиеся IBM.

Изменения в социальной структуре российского общества предопределили ухудшение экономической конъюнктуры и, кроме того, снизили возможность новых инвестиций в передовые технологии, а также привели к кризису власти.

Определение критических точек организационной среды. Ознакомившись с общим строением организационной среды, фирма должна определить пределы анализа. На установление таких пределов влияют три основных фактора:

- число и характер критических точек, то есть наиболее значимых элементов среды;
- анализ среды ограничен временными рамками: в коротком периоде фирма во многих случаях может сосредоточиться только на тех элементах, которые критически воздействуют на ее текущее функционирование, то есть на элементах рабочей среды, в длительном периоде у фирмы появляется возможность исследовать общий характер внешней среды;
- плодотворный анализ возможен только в том случае, если фирма сумела определить специфику элемента, его уникальный характер.

Таким образом, как показывает первый фактор, у каждой организации есть свой комплекс критических точек. Он зависит от величины организации, характера ее деятельности, выбранных ею целей и т.д.

Использованные источники:

1. Арзамасцев Д. А., Липес А. В., Мызин А. Л. Модели оптимизации развития энергосистем: Учебник для спец. вузов/Под ред. Д. А. Арзамасцева. — М.: Высшая школа, 1987.- 98 с.
2. Борисов А. Я, Крумберг О. А., Федоров И. П. Принятие решений на основе нечетких моделей. Примеры использования. — Рига: Зинатне, 1990.- 29-33 с.
3. Борисов В. И. Проблемы векторной оптимизации // Исследование операций: Методологические аспекты. — М.: Наука, 1972.- 233 с.
4. Борисов В. И. Некоторые проблемы векторной (многокритериальной) оптимизации // Рефераты докладов V Всесоюзного совещания по проблемам управления. Ч. 1. — М.: Наука, 1971.- 56 с.
5. Бизнес-план: Методич. материалы/ Под ред. проф. Маниловского Р.Г.- М.: Финансы и статистика, 1995.- 80 с.
6. Дейян А. Реклама. Пер. с франц. / Общ. ред. Загашвили В.С. - М.: А/О Издательская группа "Прогресс", 1993.- 176 с.
7. Гребцова В.Е Менеджмент. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.- 53 с.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ. ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация: В данной статье особое внимание уделено понятию нематериальных активов, а также этапы жизненного цикла в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: Актив, жизненный цикл, бухгалтерский учет, изобретения, стоимость объекта, интеллектуальная собственность.

В современной экономике роль нематериальных активов высока. Это понятие довольно многогранное. Оно имеет место быть и в бухгалтерской, и в экономической, и в юридической областях. Методики и организация их учета стали предметом дискуссии во всем мире. Нематериальные активы в России, являются одним наиболее проблемных и спорных вопросов методики учета.

Для начала рассмотрим понятие нематериальных активов. Нематериальные активы (НМА) – это объекты интеллектуальной собственности, то есть объекты, которые не имеют физической (материально-вещественной) структуры, но могут быть отделены от другого имущества, могут быть оценены и используются не менее одного года и если они куплены не для перепродажи и права на них подтверждены документами.

К нематериальным активам можно отнести: исключительные права на изобретения, промышленные образцы и полезные модели, авторские права на программы для ЭВМ и базы данных, имущественные права на топологии интегральных микросхем, исключительные права на товарные знаки, знаки обслуживания, наименования места происхождения товаров, исключительные права на селекционные достижения, исключительные права на произведения науки, литературы и искусства, секреты производства (ноу-хау), деловая репутация организации.

Согласно положению по бухгалтерскому учету 14/2007 активы принимаются к бухгалтерскому учету в качестве нематериальных, если одновременно выполняются следующие условия:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения организацией от другого имущества);
- использование в течении длительного времени, т.е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- организацией не предполагается последующая перепродажи данного имущества в течении 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- фактическая первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена;

- объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем.

- организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем.

- имеется контроль над объектом.

Теперь рассмотрим, что не является нематериальными активами. Не являются нематериальными активами интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду.

С 1 января 2008 года из состава нематериальных активов исключены организационные расходы, которые связаны с образованием юридического лица.

Инвентаризационный объект – это единица бухгалтерского учета нематериальных активов, а инвентарным объектом нематериальных активов следует считать совокупность прав, которые возникают из одного патента, договора или свидетельства.

Как правило, жизненный цикл нематериальных активов в организации, состоит из нескольких этапов. Рассмотрим каждый из этих этапов.

Первый этап - это получение результатов интеллектуальной деятельности и создание приравненных к ним средств индивидуализации, которые в дальнейшем можно определить как объекты интеллектуальной собственности.

Второй этап жизненного цикла лучше всего разделить на две части. Первая представляет собой проверку объектов, которые получены в результате интеллектуальной деятельности, соблюдение которых необходимо для принятия к бухгалтерскому учету в качестве нематериальных активов. Второй составляющей является проверка результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации на соответствие ограничениям, установленным законодательством.

К НМА не относятся:

- не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- не законченные и не оформленные результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;
- материальные объекты;
- расходы, связанные с образованием юридического лица;
- интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

При соблюдении всех условий и ограничений в бухгалтерском учете в состав НМА входят: произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

На третьем этапе жизненного цикла следует выяснить, можно ли отнесение объектов НМА к амортизируемому имуществу. В общем случае НМА являются амортизируемым имуществом, их стоимость погашается путем начисления амортизации, но для этого имущество должно принадлежать коммерческой организации на праве собственности. В некоммерческих организациях тоже могут возникнуть объекты НМА, но амортизация по таким объектам не начисляется.

Четвертый этап состоит из двух частей, а именно: определения фактической (первоначальной) стоимости и определения срока полезного использования. Фактическая стоимость амортизируемых НМА рассчитывается по состоянию на дату принятия их к учету и представляет собой сумму расходов на их приобретение и доведение до состояния, в котором они будут пригодны для использования, исключением является НДС и акцизы. Стоимость НМА, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Срок полезного использования НМА определяется для того, чтобы рассчитать ежемесячную сумму амортизационных отчислений.

Пятый этап жизненного цикла – это перенос стоимости НМА на себестоимость продукции (работ, услуг), общехозяйственные, общепроизводственные, прочие расходы. Он осуществляется в течение нескольких отчетных периодов путем начисления амортизации.

Шестой этап жизни НМА – их списание или исключение из регистров бухгалтерского учета. Списанию подлежат те НМА, которые выбывают или не способны приносить организации экономические выгоды.

Использование этапов жизненного цикла НМА позволит планировать общую стратегию управления, и в частности пригодится для разработки положений учетной политики организации, относящихся к бухгалтерскому учету НМА.

Использованные источники:

1. ПРИКАЗ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» Зарегистрирован в Минюсте РФ 23.01.2008 № 10975
2. ПБУ 14/2007
3. Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций. Материалы 111

Международной научно-практической конференции: в 2 ч. – Воронеж, 2010. – Ч. 1. – 411 с.

4. Виноградов А.Ю. Азбука бухгалтерского учета.-глава3 Учет НМА.

5. Полозова А. Н. Политика бухгалтерского и налогового учета хозяйственных операций в бизнес-подразделениях / Проблемы региональной экономики: Вестник ЦИРЭ и РНЦИЭ – Воронеж: ЦИРЭ и РНЦИЭ, 2011. – Вып. 38. – С. 37

6. Интернет ресурс <http://helpacc.ru>

*Алехина Е.С., к.э.н.
доцент*

*Перелыгина В.С.
студент 4 курса*

*ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА И МЕТОДЫ ЕГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Ресторанный бизнес отличается от всех остальных видов бизнеса. Современный ресторанный бизнес - это целое искусство, в основе которого лежат кулинарные традиции, политика обслуживания, дизайн и оформление интерьера - каждый ресторатор благодаря необычной идее и особенностям ведения ресторанного бизнеса пытается выделить свое заведение из множества подобных [1, с.13].

Еще с зарождения человечества употребление пищи являлось главной потребностью человека, обеспечивающей существование. Мировое пространство постоянно развивалось, а с этим развитием менялся, и ритуал приема пищи. Сначала человек питался молочными продуктами или мясом в любом виде, без использования каких-либо приборов. В античные и средние века появились столовые принадлежности. С наступлением нового света и современности, изменилось все, особенно культура приема пищи – стало принято использовать столовые приборы. Люди начинают изобретать различные инструменты для приготовления пищи. На данный момент существует много видов заведений питания, пользующихся большой популярностью различного формата и обслуживания.

Несмотря на то, что свою историю "ресторан" ведет из Франции – родоначальника современного ресторанного бизнеса, появлением и развитием этой сферы услуг общество европейцев обязано китайцам, которые еще в XIII веке заметили, насколько выгодны и популярны подобные услуги. В России основоположником ресторанного бизнеса считается Иван Грозный. Чтобы избежать пьянства среди населения, спиртные напитки разрешалось продавать только в государственных заведениях - кабаках, приносящих хорошую прибыль. Позже появились трактиры, где подавались блюда русской национальной кухни. В конце XIX

века появляются различные чайные, кофейные и первые рестораны, рассчитанные на людей со средним и высоким достатком. В начале XX века в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах России рестораны вытеснили множество трактиров и кабаков. Появилась классификация заведений по категориям. Первые негосударственные рестораны возникли во время упадка Советского Союза и перестройки. Именно это время считается началом динамичного и стабильного развития ресторанных сетей [1, с.23].

Сегодня растет популярность развития casual dining, с каждым годом их количество растет. Направления этого сегмента: кофейни, рестораны национальной кухни (итальянские, японские и другие), стейк-хаусы и пивные рестораны. Популярность пивных ресторанов заключается в четкости политики и привычности данного формата для потребителей. Что касается распространения кофеен и суши-баров, то рестораторы считают, что это объясняется легкостью их запуска и способом приготовления, необычности блюда. Заведения подобных форматов практически не имеют кухни (десерты, продающиеся в кофейнях, зачастую готовят сторонние предприятия, а для приготовления суши понадобится только замороженная рыба и рисоварка). Следовательно, не нужно дорогое оборудование для ресторанов, что значительно уменьшает затраты на открытие заведения, хотя многие забывают о качестве ингредиентов. Благодаря отсутствию кухонного цеха облегчается поиск и снижаются требования к помещению, что очень актуально для рынков крупных городов (Москвы, Санкт-Петербурга). Несмотря на то, что культура японской кухни долго прививалась в России, активный промоушн и невысокая цена, сделали суши-бары невероятно популярными. В России очень перспективна кавказская кухня, так как с этим направлением население было знакомо еще в советское время. Естественно, многие граждане после употребления экзотических блюд возвращаются к национальной кухне. Но это не значит, что она имеет хороший потенциал для развития. Это объясняется нежеланием людей платить высокие суммы за простые и знакомые всем блюда, которые можно приготовить и дома.

Приведем список общемировых тенденций в сфере общественного питания (рестораны, кафе, пиццерии и др.), актуальных в этом году [1, с.9]:

1) Блюда из курицы, набирают популярность среди посетителей, так как это модно, вкусно и разумно.

2) Увеличивается доля вегетарианской кухни, блюд, приготовленных на пару.

3) Повышение употребления полезных блюд, приготовленных из зерновых культур.

4) Увеличение доли от общего объема реализации разнообразных супов и напитков.

5) Все больше значение имеют бонусы и размер блюд (бонусы на карту, сертификаты, скидки и т.п.).

6) Повышение внимания к гурманам (приготовления нестандартных по рецептуре супов, гарниров и т.п.).

7) Наличие фирменных блюд и закусок влияет на формирование постоянных клиентов.

8) Популярность блюд, основным ингредиентом которых является лапша. Они быстро готовятся, стоят не дорого, а по вкусовым качествам не хуже дорогих шедевров.

9) Повышение популярности национальных блюд Южной Америки (алкогольный коктейль кайпиринья, блюдо из сырой рыбы севиче и другие).

10) Повышение посещения точек быстрого питания – fast casual (сочетание ресторана и фаст-фуда).

Конкуренция на рынке ресторанных услуг постоянно растет, ресторанам приходится искать новые пути выживания. Каждое предприятие общественного питания старается выделиться среди конкурентов, создавая и применяя различные новшества, чтобы привлечь как можно больше посетителей, тем самым увеличивая свою прибыль и повышая свой имидж. Сегодня тенденции развития рынка общественного питания предполагают следующие мероприятия:

1. Создание предприятий общественного питания, которые концентрируются, на какой – либо экзотический или национальный стиль, например ресторан японской или китайской кухни, корейской или калмыцкой;

2. Появление виртуальных сетей предприятия общественного питания, дающих возможность сделать заказ через сеть интернет с соответствующей доставкой, что предполагает использование ИТ-технологий;

3. Возможность выбора сырья для блюда и его приготовление в присутствии посетителей, например, в зале, устанавливается аквариум с различными видами рыбы, человек сам может выбрать ту рыбу, которая ему понравится, также сюда можно отнести различные темпан-шоу;

4. Различные виды кейтеринга: социальный, VIP – кейтеринг, авиа – кейтеринг, в помещении, в ресторане, разъездной и др.

5. Другой вид лояльности или услуги «Комплимент от шеф – повара», например при заказе блюд на сумму 500 р. клиент в подарок получает десерт или напиток от шеф-повара.

6. «Живой стол» - изящная и необычная идея по организации фуршетного обслуживания, новое направление в сфере ресторанных услуг. Суть: эффектные девушки-модели в потрясающих нарядах, чьи платья одновременно служат столами для сервировки напитков и закусок, грациозно двигаются по залу, развлекая гостей.

В настоящее время ресторанный бизнес переживает настоящий подъем: люди стали все чаще ходить в бары и кафе после работы и по выходным, встречаться там с друзьями и просто пить кофе, листая журнал. В

конкурентной среде рестораны и кафе развиваются, становятся все лучше и лучше — им приходится бороться за клиента. Увы, небольшие заведения, любимые небольшим кругом постоянных посетителей, могут закрыться, не выдержав агрессивной борьбы на рынке.

Следовательно, предприятиям просто необходимо использовать современные подходы к развитию ресторана, предоставляя старые услуги с новой подачей.

Использованные источники:

1. Кучер Л.С., Шкуратова Л.М., Ефимов С.Л., Голубева Т.Н. Ресторанный бизнес в России: технология успеха: Транслит, 2007.-512с.

*Алехина Е.С., к.э.н.
доцент*

Данцева И.Ю.

студент 5курса

*ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕСТОРАНА: ФАКТОРЫ УСПЕХА

Конкурентоспособность - это некая относительная и интегральная характеристика, отражающая отличие услуги от услуг конкурентов и, определяющая ее привлекательность в глазах потребителя [1].

Производственная деятельность любого ресторана в современных условиях зависит от того, насколько успешно решаются проблемы, связанные с конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Только решив эту проблему, ресторан может эффективно функционировать и развиваться в рыночной среде. Успешная работа предприятий в условиях конкуренции зависит от системы взаимосвязей внешнего и внутреннего характера.

Наибольшее воздействие на конкурентоспособность предприятий оказывают, по мнению многих ученых, интегральные факторы и, прежде всего, инвестиционные, инновационные и финансовые.

Основными требованиями для достижения конкурентоспособного производства являются: использование прогрессивной технологии, современных методов менеджмента, своевременное обновление фондов, обеспечение гибкости производства, пропорциональности, непрерывности и ритмичности процессов [1].

В настоящее время ресторанный бизнес является достаточно молодым. Его динамический рост в последнее время все более развивается, но еще не сформировался в полной мере. Благодаря открытию новых торговых, деловых, выставочных центров и развитию удаленных от центра районов и появлению новых площадок, рестораны в России становятся все более рентабельными. Но многие работают очень короткое время, оказываясь неконкурентными и нерентабельными уже даже вскоре после открытия.

Современный ресторан требует не только значительного вложения денег, но соответствия вкусу потребителя.

Для создания конкурентоспособного заведения нужно проводить скрупулезные маркетинговые и социологические исследования, выявлять интерес потребителей и поддерживать его новинками, предлагать культурно-развлекательные программы, а так же проведением регулярных рекламных акций.

Основные критерии конкурентоспособности ресторана представлены на рисунке 1.

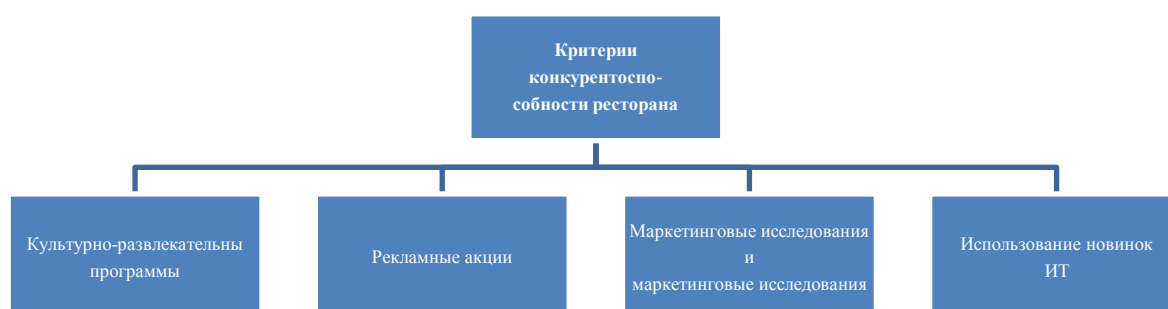


Рисунок 1 - Основные критерии конкурентоспособности ресторана*

*Составлено авторами

Рассмотрим каждый критерий отдельно. Маркетинговые исследования заключаются в выявлении и исследовании:

- Исследование узнаваемости и лояльности бренда;
- Анализ конкурентов;
- Ценовой анализ;
- Анализ удовлетворенности покупателей;
- Исследование лояльности персонала;
- Анализ факторов внутренней и внешней среды организации – SWOT-анализ;
- Оценка качества сервиса, работы;
- Анализ рекламы;
- Маркетинговые исследования рынка услуг.

Затем следует ознакомить с отчетом директора ресторана. Но этого не достаточно, необходима правильная реакция директора на представленные данные в отчете, понимание того, что надо что-то менять, совершенствовать и развиваться. Проблема многих ресторанов в нежелании руководства следовать изменениям рынка.

Социальные функции ресторанного бизнеса выражаются в том, что данная сфера деятельности целиком служит общественным интересам, а не

противоречит им. Здесь формируется культура потребления, воспитываются потребительские привычки и предпочтения.

Культурно-развлекательные программы сейчас не новинка, но все программы имеют одинаковую форму, сводящийся к живой музыке и танцам. Ресторан должен иметь свою изюминку, траекторию развлечения (например, тематические вечеринки, тепан-шоу, лазерное шоу, программы лояльности, относящиеся к развлекательной сфере и т.д.).

Рекламные акции могут быть также захватывающими и не совсем дорогостоящими. Это может быть увеличение именитых акций (День Хэллоуина, День работника сферы услуг и т.д.). К каждому празднику можно разработать интересное меню, не меняя состав блюд, а только их название. Также можно рекламную рассылку по организациям города, участие ресторана в поощрении студентов вуза за их достижения, например, сертификат на романтический ужин и т.д.

К новинкам рынка информационных технологий (ИТ) относится применение модернизированных систем в ресторане, автоматизированных программ, интерактивного меню, модернизация сайта с использованием ИТ-технологий (виртуальный тур ресторана и т.д.). Рынок ИТ постоянно развивается, что дает ресторану возможности повышать свою конкурентоспособность.

Конечно, чтобы ресторан считался успешным, необходимо учитывать все факторы, влияющие на конкурентные позиции его продукции: качество товара, ассортиментный набор, поэтому товарная политика занимает важное место в повышении конкурентоспособности всей ресторанной сети. Основными критериями формирования ассортиментной политики являются спрос и предложение на рынке продуктов, специй и напитков. Анализируя предложение, можно определить так называемые слабые места в меню, определить в каком из ресторанов его следует доработать. После полного анализа представления о деятельности ресторана и его положения на рынке, необходимо. Выявляются возможности и опасности для компании со стороны рынка. На основе данного анализа можно выработать сервисные стратегии дальнейшего поведения для преодоления опасностей и усиления сильных сторон компании, а так же удержания ресторана на плаву и поддержание конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Конкурентоспособность [Электронный ресурс]: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost>

*Алибекова А.А.
студент 2курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Необходимость образования региональных фондовых рынков. Относительно роли региональных фондовых рынков в структуре национального рынка мнения расходятся. Одни исследователи считают, что только в применении к развивающимся странам можно говорить о региональных фондовых рынках, что регионализм присущ, прежде всего, неразвитым рынкам ценных бумаг с плохими коммуникациями и при отсутствии признанных в стране центров торговли ценными бумагами. Эти исследователи полагают, что формирование региональных рынков ценных бумаг имеет большое значение для поддержания жизнеспособности национального фондового рынка на этапе его первоначального становления. Другая точка зрения состоит в том, что и в развитых странах выделяются региональные рынки. Исследователи, придерживающиеся данной точки зрения к основным причинам сохранения региональных фондовых рынков относят:

- иногда обслуживание на региональных фондовых биржах дешевле и по некоторым ценным бумагам оперативнее;
- на разных биржах на одни и те же ценные бумаги цены различны. Поэтому можно сравнить цены на разных биржах и выявить оптимальную;
- региональные биржи являются дополнительной гарантией рынка;
- центральное положение в своем регионе позволяет торговать региональными ценными бумагами, котирующимися только на этой бирже.

Все-таки, региональность имманентно присуща всем экономикам независимо от уровня их развития, но формы проявления этой региональности существенно различаются в развитых и развивающихся странах. Безусловно, с повышением уровня развития экономики усиливается, и интеграция отдельных регионов в единый народнохозяйственный комплекс страны. При этом в каждой стране выделяются региональные центры, отличающиеся своей специализацией, способностью привлекать финансовые ресурсы, опираясь на свое геополитическое положение, или являющиеся центрами региональных экономик в силу исторических и культурных традиций страны. Такими ярко выраженными центрами, например, являются: в США – Чикаго, в Германии

– Франкфурт, в России – Екатеринбург как центр Уральского региона и Новосибирск как центр Сибири.

Развитие национальных и региональных фондовых рынков имеет определенную логику. Развитые страны прошли последовательно этапы от создания локальных элементов фондового рынка через формирование региональных центров фондовой активности до становления национальной фондовой системы.

В мировой практике основными механизмами мобилизации и привлечения инвестиционных ресурсов в развитие производства служат фондовый рынок и банковская система, структурные элементы которых стали интенсивно формироваться в России в условиях переходной экономики.

Основой для формирования системы индикаторов фондового рынка, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность региона, служит, прежде всего, содержательный анализ целей инвесторов и возможностей их достижения, предоставляемых структурными элементами фондового рынка.

Значимость эмитента отражает сам факт его включения во всевозможные рейтинги, проводимые российскими и международными экспертами и рейтинговыми агентствами, а также место, занимаемое им по определенным экономическим показателям. Место по конкретному показателю в народном хозяйстве страны, региона или отрасли производства является общепризнанным в мире критерием оценки значения эмитента относительно других эмитентов.

Способность региональных эмитентов привлекать инвестиционные ресурсы на свободном рынке капитала. Для привлечения инвестиций эмитент должен обладать не просто большим производственным потенциалом, мировой, всероссийской или региональной известностью, но и иметь опыт обращения своих ценных бумаг, привлечения инвестиционных ресурсов через рынок.

Это предполагает включение ценных бумаг в общероссийскую или региональную инфраструктуру фондового рынка, знакомство эмитента с правилами игры и регулирования рынка ценных бумаг.

В настоящее время большинство инвесторов стремятся вкладывать капитал в предприятия, руководители которых обладают рыночным мышлением, не боятся инноваций, стремятся использовать различные рыночные подходы к привлечению инвестиционных ресурсов. В условиях крайне неравномерной раскрутки эмитентов определяющее значение имеет известность их ценных бумаг, что позволяет эмитентам привлекать инвестиционные ресурсы путем выпуска ценных бумаг. При этом больше ресурсов получают те эмитенты, у которых есть опыт обращения своих бумаг на внутреннем и внешних рынках, т.е. предприятия, с которыми инвесторы больше знакомы.

Привлечение ресурсов со свободного рынка капиталов предполагает и необходимость количественной оценки обращаемости ценных бумаг, их ликвидности. Такую оценку можно получить, анализируя котировальные списки торговых систем, объемы и количество сделок с ценными бумагами в торговых системах признанных организаторов торговли.

Большое значение имеет эмиссионная активность администрации самого региона, ее способность инвестировать ресурсы на свободном рынке капиталов, опыт использования рынка ценных бумаг для решения финансовых проблем территории. Работа инвесторов с ценными бумагами регионов позволяет оценить платежеспособность региона, уровень развития рыночного мышления руководства регионов. Инвесторы, не склонные к риску, могут оценить перспективность своих инвестиций в регион с точки зрения, как получения прибыли, так и возможности сохранения и вывода этих инвестиций в случае изменения ситуации. Кроме того, работа инвесторов с ценными бумагами, эмитированными региональными органами власти, позволяет лучше узнать других эмитентов, расположенных на территории этого региона.

Рыночные способы привлечения инвестиций предполагают наличие специально подготовленные профессиональных посредников фондового рынка, способных эффективно перемещать инвестиционные ресурсы от инвесторов к эмитентам и осуществлять по поручению эмитентов поиск этих ресурсов на свободном рынке. Финансово сильные, независимые и грамотные фондовые посредники обеспечивают функционирование инвестиционных потоков в регионе, а также смогут выступать в качестве самостоятельных инвесторов. Инвесторы, в том числе иностранные, обращаются, как правило, к известным посредникам, имеющим высокий рейтинг и специализирующимся, прежде всего на региональных ценных бумагах. Следовательно, регион выглядит более инвестиционно-привлекательным, если в нем работает большое количество профессиональных посредников и управляющих, и потому при оценке инвестиционной привлекательности региона важно проанализировать имеющийся потенциал фондовых посредников и управляющих.

Большую роль в экономической жизни любого региона играют коммерческие банки, значимость функционирования которых во всех сегментах фондового рынка является высокой. От развития банковской системы (как местной, так и представленной иногородними банками) зависят финансовый потенциал регионов, создание удобств для региональных и внешних инвесторов перемещать инвестиционные ресурсы. Кроме того, банки как фондовые посредники сами ведут активную деятельность на рынке государственных ценных бумаг, а некоторые из них осваивают и корпоративный сектор.

Таким образом, потенциал банков как фондовых посредников имеет принципиальное значение для принятия инвестиционных решений отдельными категориями инвесторов.

Алиева Н.М.
бакалавр 4 года обучения
профиль «Бухгалтерский учет»
Ибрагимова А.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала

ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Контроллинг - это непрерывный мониторинг деятельности предприятия. В самом начале контроллинг использовался для решения текущих задач учета и велся главным бухгалтером. Видоизменяясь с течением времени, он начал использоваться для контроля за эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия [2]. В настоящее время контроллинг служит системой управления достижения стратегических целей предприятия. Это и является его основной задачей. Как правило, цели предприятия образуют последовательный ряд, при котором самая масштабная задача разбивается на множество мелких:

- миссия бизнеса;
- стратегические цели;
- тактические цели;
- конкретные задачи для реализации [1].

Контроллинг делится на две части, каждая из них имеет свои цели, методы, средства и инструменты для их достижения:

- стратегический контроллинг;
- оперативный контроллинг.

Стратегический контроллинг ориентирован на долгосрочные перспективы. При этом объектами контроля, и контролируемыми величинами одновременно являются показатели: цели, стратегии, сильные и слабые стороны фирмы, шансы и риски в ее бизнесе. Перечисленные инструменты стратегического контроллинга, целесообразно использовать на крупных предприятиях. Представители же малого бизнеса воспользоваться инструментами стратегического контроллинга не смогут в силу недостаточной материальной базы для этого. Еще одной причиной является то, что при наступлении неблагоприятных условий для бизнеса им намного проще закрыть свое предприятие, чем бороться за его существование в отдаленной перспективе.

Помимо стратегического контроллинга, у нас еще есть инструменты оперативного контроллинга. Рассмотрев их, можно прийти к выводу, что они применимы в условиях малых предприятий. Главной целью оперативного

контроллинга является создание такой системы управления, которая эффективно помогает достигать текущие цели предприятия, оптимизируя соотношение «затраты - прибыль».

Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочные цели. Он контролирует показатели рентабельности, ликвидности, производительности и прибыли. Данные показатели наиболее применимы к сфере малого бизнеса, где не обязательно разбираться в вопросах стратегического управления. Задачами оперативного контроллинга являются стоимостной учет, оперативное планирование, анализ стандартов производительности и отношений, формирование отчетов, сравнение фактических данных с заданными целями, формирование нестандартных отчетов.

Соответственно и арсенал основных методов и инструментов оперативного контроллера достаточно сильно отличается от стратегического. Наиболее известны следующие инструменты контроллинга, которые можно было бы применить на малых предприятиях.

1. «АВС-анализ». Метод основан на разделении покупных материалов, поставщиков и задач рабочего дня на три группы. Считается, что метод эффективен при больших оборотах на предприятии. Однако и малым предприятиям не стоит им пренебрегать.

2. Метод расчета сумм покрытия. Основан этот метод на системе директ-костинга. Здесь рассчитываются «сумма покрытия 1», «сумма покрытия 2» и «сумма покрытия 3». Метод наиболее подходит для применения на СМП.

3. Анализ точки безубыточности. Путем деления постоянных затрат предприятия на «сумму покрытия 1» находится количество изделий, в точке безубыточности. Метод, наиболее подходит при производстве одного вида изделия. При выпуске нескольких видов продукции необходимо производить распределение постоянных затрат между ними, что вызывает неудобства.

4. Методы расчета инвестиций. Наиболее применимы для СПМ следующие методы оценки отдельных инвестиционных объектов:

- метод сравнения по издержкам;
- метод сравнения по прибыли;
- метод расчета рентабельности;
- метод расчета срока амортизации [3].

Они применимы, но для этого все эти методы придется изучать отдельно.

5. «Кружки качества». Это группы сотрудников предприятия, созданные для решения какой-либо производственной проблемы. Этот метод позволяет высвободить инициативу работников, позволяет задействовать «человеческий фактор». Метод связан с непредсказуемой областью психологии. На малых предприятиях метод использовать даже легче, чем на

крупных. На СМП наблюдаются более тесные личные контакты трудящихся с руководством.

Мы рассмотрели методы, которые наиболее применимы в условиях малых предприятий. Применение других методов контроллинга на СМП затруднено. Причиной тому, то что они подходят в основном для крупных предприятий. Да и необязательно применение всех методов. Отметим, что многие методы и так используются на практике малых предприятий, но на интуитивном уровне. Ведь предпринимателю приходится самому разбираться во многих вопросах: с ценами на сырье, материалы и услуги, с производственными мощностями оборудования, со скидками для разных клиентов, с имеющимися и потенциальными покупателями, с доходностью вложения инвестиций и другими вопросами, требующих повседневного внимания. Необходимо просто поставить все имеющееся на научную основу, и последствия принимаемых решений станут еще более ясными для руководителей СМП.

Использованные источники:

1. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. М.: ЮНИТИ. 2003. - 279 с.;
2. Ивашкевич В.Б. Контроллинг. – М.: Финансы, 2004;
3. Ибрагимова А.Х. Контроллинг инвестиций в геологоразведочном производстве// Международный бухгалтерский учет. - № 30 (276) - 2013г. 28-34 с.

*Алиева З.Ю.
студент 4 курса*

*Андреева Ю.А.
студент 4 курса*

финансово-экономический факультет

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Алиева Н.У.

преподаватель

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Аннотация: в данной статье рассматривается движение денежными потоками коммерческих организаций.

Ключевые слова: денежные потоки, бизнес, финансы, коммерческая организация, система.

Управление денежными потоками является одним из главных направлений деятельности компании. Управление денежным потоком включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.д.

Управление денежными потоками любой коммерческой организации является важной составной частью общей системы управления ее финансовой деятельностью.

Управление денежными потоками позволяет решать разнообразные задачи финансового менеджмента и подчинено его главной цели.

Основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Управление денежными потоками предполагает анализ этих потоков, учет движения денежных средств, разработку плана движения денежных средств. В мировой практике денежные потоки обозначаются как «cash flow».

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Принцип информативной достоверности. Как и каждая управляющая система, управление денежными потоками должно быть обеспечено необходимой информационной базой. Источником информации для проведения анализа движения денежных потоков, прежде всего, является отчет о движении денежных средств (ранее форма 4 баланса), сам бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к балансу.

2. Принцип обеспечения сбалансированности. Управление денежными потоками предприятия имеет дело со многими видами и разновидностями денежных потоков предприятия. Их подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков предприятия по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими.

3. Принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию объемов временно свободных денежных средств. По существу эти временно свободные остатки денежных средств носят характер непроизводительных активов (до момента их использования в хозяйственном процессе), которые теряют свою стоимость во времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

4. Принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств, который отрицательно сказывается на уровне его платежеспособности. Поэтому в процессе управления денежными потоками

необходимо обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

С учетом рассмотренных принципов организуется конкретный процесс управления денежными потоками предприятия.

Если объектом управления выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

1) в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;

2) в средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;

3) в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется – под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения:

-среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;

-финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;

-нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

В современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная отчетность.

Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

*Аликадиева П. М.
студент 2курса 1гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства »

Россия, г. Махачкала

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Сначала дадим определение государственной ценной бумаги. Государственные ценные бумаги – это бумаги, которые выпускаются и обеспечиваются государством и используются для пополнения государственного бюджета.

Деятельность банков как эмитентов включает в себя операции по выпуску (эмиссии) собственных ценных бумаг и их первичному размещению. Особенность положения (и преимущество) банков в том, что они имеют собственные ценные бумаги, которые не может эмитировать никакой другой финансовый институт — чеки, депозитные и сберегательные сертификаты.

Действующее законодательство разрешает банкам выпускать следующие виды ценных бумаг: акции, облигации, чеки, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, производные ценные бумаги.

Выпуская облигации, банки привлекают дополнительные заемные средства. Эмитируя векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, банки выполняют одно из своих основных предназначений — аккумуляцию денежных и создание платежных средств.

Ценные бумаги выпускаются в обращение эмитентом. Дальнейшие отношения между участниками по поводу выпуска, обращения и гашения называются биржевыми торгами или иначе рынок ценных бумаг, который, в свою очередь, подразделяется на первичный и вторичный. Роль рынка ценных бумаг в РФ велика, с помощью механизмов фондового рынка государство осуществляет при необходимости финансирование бюджетного дефицита, регулирует денежную массу и осуществляется перераспределение ресурсов

Государственное регулирование рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг является одним из наиболее регламентированных в рыночной экономике. Сложность отношений на рынке, его масштабность, присущие ему повышенные риски, интересы безопасности его участников (субъектов) обуславливают необходимость принятия детальных стандартов и правил работы на рынке, а также привлечения к вопросам регулирования различных государственных органов.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг — это регулирование со стороны общественных органов власти.

Система государственного регулирования рынка ценных бумаг включает государственные и иные нормативные акты; государственные органы регулирования и контроля.

Система регулирования рынка ценных бумаг включает следующие главные составные части:

- создание и совершенствование необходимой нормативно-правовой базы;

- создание органов регулирования рынка;
- организация отбора и допуска юридических и физических лиц в качестве участников рынка ценных бумаг;
- контроль за соблюдением и исполнением нормативно-правовой базы;
- разрешение споров между участниками рынка.

Государственное управление рынком ценных бумаг имеет следующие формы: прямое(административное) и косвенное (экономическое).

Прямое(административное) управление рынком ценных бумаг со стороны государства осуществляется путем:

- установления обязательных требований ко всем участникам рынка ценных бумаг;
- регистрации участников рынка и ценных бумаг, эмитируемых ими;
- лицензирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг;
- обеспечения гласности и равной информированности всех участников рынка;
- поддержания правопорядка на рынке.

Министерство финансов Российской Федерации:

- регулирует выпуск государственных ценных бумаг, включая ценные бумаги субъектов Федерации и органов местного самоуправления;
- устанавливает правила бухгалтерского учета операций с ценными бумагами;
- осуществляет выпуск государственных ценных бумаг и т.п.

Центральный банк Российской Федерации — федеральный орган, который:

- действует на основании закона;
- регистрирует выпуски ценных бумаг кредитных организаций;

— регулирует порядок осуществления кредитными организациями операций на открытом рынке ценных бумаг, ломбардного кредитования и переучета векселей;

— устанавливает и контролирует антимонопольные требования к операциям на рынке ценных бумаг кредитных организаций;

— регулирует деятельность на рынке ценных бумаг клиринговых организаций и организаций, производящих безналичные расчеты по сделкам с ценными бумагами (в том числе депозитариев);

— контролирует экспорт и импорт капитала.

Составные части государственного регулирования российского рынка ценных бумаг

— установления обязательных требований к деятельности на рынке ценных бумаг: эмитентов ценных бумаг; профессиональных участников; саморегулируемых организаций;

— установления стандартов эмиссии ценных бумаг;

— государственной регистрации выпусков эмиссионных ценных бумаг (включая регистрацию проспектов ценных бумаг);

— государственной системы контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств по эмитированным ими ценным бумагам;

— лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;

— лицензирования деятельности саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг;

— запрещения и пресечения предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии;

— создания системы защиты прав владельцев ценных бумаг;

— установления предельных объемов эмиссии ценных бумаг органами государственной власти и местного самоуправления.

Органы регулирования российского рынка ценных бумаг — это совокупность организаций, осуществляющих рыночное регулирование на основе обязательных (нормативных) и добровольных (этических) правил регулирования. Регулирование рынка ценных бумаг заключается в следующем:

— установление обязательных требований к деятельности эмитентов и инвесторов;

— лицензирование деятельности профессиональных участников РЦБ;

— регистрация выпусков ценных бумаг;

— контроль за использованием служебной информации и рекламной деятельностью на РЦБ.

Регулирование РЦБ осуществляется на основании системы законодательства, имеющей сложную иерархическую систему. Ведущая роль в области государственного регулирования РЦБ принадлежит

Гражданскому кодексу, ФЗ «О рынке ценных бумаг», Федеральной службе по финансовым рынкам.

Российские биржи являются неотъемлемой частью отечественной экономики, формирующие оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли. В этой связи биржевая деятельность - самостоятельная форма коммерческой деятельности, ориентированная на получение прибыли и представляющая собой целенаправленные виды работ по подготовке и проведению торговли особыми видами товаров по специально установленным правилам.

В настоящее время рынок ценных бумаг в РФ уже сформировался и набирает обороты, с каждым годом объемы торгов и количество участников на рынке растут.

В современной экономике ценные бумаги имеют особое значение, фондовый рынок способствует распределению доходов, позволяет искусственно задавать уровень инфляции и рост ВВП, таким образом, с помощью ценных бумаг происходит развитие государства и общества в целом.

Алирзаева А.М.

студент 2к.8гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

В последнее время на российском финансовом рынке стали популярны производные финансовые инструменты.

1. Сущность производных ценных бумаг, их отличительные черты

Производные финансовые инструменты являются соглашением о переводе рисков. Стоимость производного финансового инструмента зависит от стоимости актива, на который такой производный инструмент заключается. В качестве актива могут выступать ценные бумаги, товары, кредитные риски, выбросы, проценты, валюта и т.д.

Производные финансовые инструменты делятся на две основные категории: заключенные на организованном рынке (фьючерсы) и заключенные в частном порядке и внебиржевые производные финансовые инструменты, например, свопы).

Внутри каждой из этих категорий сделки с производными финансовыми инструментами могут быть очень разнообразными. Однако в

основе каждого производного финансового инструмента лежит или форвард или опцион

Производные финансовые инструменты отличаются от иных сделок (например, купли-продажи) тем, что они заключаются на будущее.

Производные финансовые инструменты нацелены на снижение рисков сторон. Такие риски могут включать риск цены кредитный риск, метеорологический риск, юридический риск, налоговый и бухгалтерский риск, операционный, политический риски и т.п.

Цели использования производных финансовых инструментов могут быть также различными: хеджирование рисков, управление активами, финансовое структурирование, спекуляция, доступ к средствам, финансовое посредничество и т.д.

К основным видам производных финансовых инструментов относятся опцион, форвард, фьючерс и своп.

2. Опционы, их виды

Опцион - это соглашение, которое предоставляет покупателю право, но не обязанность купить или продать определенное количество активов по оговоренной цене до или в день истечения контракта.

На рынке наиболее широкое распространение получили опционы двух видов - американский и европейский. Основное различие в том, что для американского опциона устанавливается определенный отрезок времени, в который он может быть погашен. Этот срок называется "экспирация". Европейский же опцион погашается только в четко обозначенную дату.

3. Форвардные контракты

Форвард - это соглашение между сторонами, по которому стороны договорились обменяться (передать) активы в определенную дату в будущем по цене, согласованной на дату заключения сделки. Каждый форвард может быть по крайней мере разбит на два опциона. Покупатель форварда может рассматриваться как покупающий и продающий опцион в отношении того же актива. Каждый продавец форварда соответственно покупает и продает. По этим опционам происходит зачет. Таким образом, получается, что цена форварда является по каждому опциону.

Форвардный контракт - соглашение на покупку или продажу тех либо иных продуктов, например нефтепродуктов, но цена по сделке оговаривается сегодня, а поставка отсрочена на строго оговоренный срок. Цена срочного соглашения зависит от размера процентов, которые могли быть начислены на использованные деньги до даты расчетов по истечении срока действия. Эта цена также зависит от других затрат, платежей или поступлений, срок которых может наступить между датой заключения контракта и сроком его истечения (например, страхование, транспортировка, налоги и хранение для товаров, дивиденды и права по акциям и индексам или выплаты по купону для облигаций).

Существуют два вида форвардных контрактов: поставочный и расчетный.

Поставочный форвард является самой распространенной формой заключения внебиржевых сделок.

Биржевым форвардным договором (контрактом) признается договор, заключаемый на биржевых торгах:

- предусматривающий обязанность одной стороны договора передать ценные бумаги, валюту или товар, являющийся базисным (базовым) активом, в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является производным финансовым инструментом; и

- не предусматривающий обязанность стороны или сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цены (цен) и (или) значения (значений) базисного (базового) актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным (базовым) активом.

Биржевой форвардный договор (контракт) является поставочным договором.

4. Фьючерсные контракты

Фьючерс, или фьючерсный контракт, - это стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи какого-либо актива (например, акций), при заключении которого стороны договариваются только об уровне цены актива и несут обязательства перед биржей вплоть до его исполнения. По сути же фьючерс является стандартизированной разновидностью форварда, но предназначенной для работы с ценными бумагами.

Фьючерсным договором (контрактом) признается заключаемый на биржевых торгах договор, предусматривающий обязанность каждой из сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цены (цен) и (или) значения (значений) базисного (базового) актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным (базовым) активом.

Существует два вида данных бумаг.

Поставочный фьючерс - это закрепленное обязательство, согласно которому на дату исполнения условий покупатель должен приобрести, а продавец - продать заранее оговоренное количество ценных бумаг по расчетной цене, зафиксированной на последнюю дату торгов на бирже.

Расчетный фьючерс же поставкой не заканчивается, он может продолжаться "до бесконечности".

5. Свопы, виды свопов

Своп - это контракт, по которому стороны согласились обменяться денежными потоками в соответствующие даты в течение срока действия свопа.

На фондовом рынке имеются несколько видов свопов. Наиболее популярны процентный и валютный свопы.

Процентный своп - это соглашение между двумя сторонами об обмене процентными платежами на оговоренную условную сумму, от которого зависят расчеты по производному финансовому инструменту). При наступлении определенной даты одна сторона выплачивает другой стороне фиксированный процент на эту сумму (например, 5%), а другая выплачивает первой стороне сумму процента по плавающей ставке (например, LIBOR). Обычно при наступлении заданной даты платежи неттингуются, и одна из сторон выплачивает другой стороне разницу. Сама условная сумма, на которую рассчитываются проценты, не переводится.

Валютные свопы выглядят следующим образом:

Первая сторона получает доллары, однако должна платить евро. Вторая получает евро, но должна выплачивать доллары.

По сути, валютный своп представляет собой процентный своп, в котором обязательства сторон выражены в разных валютах.

Заключение

Сделки с производными финансовыми инструментами стали чаще использоваться после принятия изменений в ст. 1062 Гражданского кодекса РФ, где говорится том, что сделки с производными финансовыми инструментами подлежат защите в следующих случаях:

- если хотя бы одной из сторон сделки является юридическое лицо, получившее лицензию на осуществление банковских операций или лицензию на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, либо

- хотя бы одной из сторон сделки, заключенной на бирже, является юридическое лицо, получившее лицензию, на основании которой возможно заключение сделок на бирже.

В настоящее время в России созданы основы дальнейшего развития и роста производных финансовых инструментов.

Цель написания контрольной работы достигнута.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 07.02.2011) "О рынке ценных бумаг" (принят ГД ФС РФ 20.03.1996).
2. Приказ ФСФР РФ от 04.03.2010 N 10-13/пз-н "Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 14.04.2010 N 16898).
3. Буркова А. Виды производных финансовых инструментов и их защита в России // Законодательство и экономика. 2010. N 6. С. 21 - 24.
4. Филина Ф.Н., Толмачев И.А., Сутягин А.В. Все виды кредитования. М: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2009. 416 с.

*Алифиров В.И.
студент 3 курса*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА С НЕИМУЩЕСТВЕННЫМ СОДЕРЖАНИЕМ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДЕЛОВ ДЕЙСТВИЯ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Аннотация: В статье рассматривается проблема возможности существования обязательств с неимущественным содержанием в современном российском правовом порядке. Приводятся точки зрения на данный вопрос М.М. Агаркова, И.Б. Новицкого, Л.А. Лунца, И.О. Покровского, О.С. Иоффе. Автор приходит к компромиссной позиции, в соответствии с которой в сферу гражданского права может быть введено лишь такое обязательство с неимущественным содержанием, нарушение которого предусматривает возможность применения имущественной ответственности в каком бы то ни было виде.

Ключевые слова: обязательственные правоотношения, свобода договора, обязательства с неимущественным содержанием, защита гражданских прав.

Дискуссия об обязательствах с неимущественным содержанием играет важную роль, поскольку напрямую связана с определением границ правового регулирования общественных отношений. Устанавливая такие границы в обязательственном праве, законодатель сталкивается с проблемой разграничения обязательств в юридическом смысле (пользующихся защитой гражданского права) и бытовых обещаний морально-нравственного характера.

Одним из принципов римского права провозглашалось правило «только то может быть предметом обязательства, что может быть выплачено деньгами». М.М. Агарков также указывал, что неотъемлемым признаком любого обязательства является его имущественный характер, однако понимал его несколько шире, чем простой денежный интерес. К имеющим имущественный характер (что шире обязательств с имущественным содержанием) М.М. Агарков относил следующие обязательства: по передаче вещи в собственность или в пользование, по выполнению работ и возмездному оказанию услуг, по передаче имущественного права, по воздержанию от совершения действий (если оно направлено на большую эффективность, большее удобство либо создание возможности пользования вещью), по совершению имущественной сделки в отношении другой стороны [1, с. 41].

В ГК РФ нет каких-либо положений, препятствующих существованию обязательств с неимущественным содержанием (ни в понятии обязательства в п. 1 ст. 307, ни в иных статьях). И.Б. Новицкий и Л.А. Лунц, поддерживая возможность существования обязательств с неимущественным содержанием,

утверждали, что не должны иметь правовой защиты обещания, выполнение которых в достаточной мере обеспечивается иными социальными регуляторами либо содержание которых малозначительно с точки зрения задач социалистического общества [2, с. 48]. Представляется, что в рамках современного правопорядка, согласно принципу свободы договора, акцент должен быть сделан на другом критерии. Е.В. Пассек указывал, что договорные обязательства возникают всецело из свободного усмотрения сторон, и подчеркивал, что «границы этому свободному усмотрению кладутся, с одной стороны, природой (действия физически невозможные), с другой - объективным правом (действия безнравственные и невозможные юридически), но в этих границах самоопределению отдельных лиц предоставлен широкий простор» [3, с. 6]. Так, следует считать главным элементом, отличающим бытовое обещание от обязательства, намерение сторон юридически обязаться. Тогда любое обязательство (исполнимое и не противоречащее закону, основам правопорядка и нравственности), в котором такое намерение получит явственное выражение (напр. в письменной форме сделки), должно получать юридическую защиту. Из этого вытекает, что определение обязательства как обладающего неимущественным содержанием (вне зависимости от его возмездности) не может предрешать его судьбы, и точка зрения М.М. Агаркова о заранее ограниченном круге возможных вариантов содержания обязательства необоснованно сужает сферу действия гражданского права. Именно эту позицию отстаивал И.А. Покровский [4, с. 56-63].

Во-первых, нарушение даже безвозмездного неимущественного обязательства может повлечь вполне реальные убытки для кредитора. Например, если певица юридически обязалась перед благотворительным фондом выступить на благотворительном концерте, но в последний момент отказалась от выступления, фонд потерпит убытки по крайней мере в размере суммы, потраченной на подготовку мероприятия.

Во-вторых, даже если нарушение неимущественного обязательства не влечет за собой убытков, однако стороны установили неустойку за его нарушение, его можно считать имеющим имущественный характер и также подлежащим защите. Допустим, соседи по дачному участку договорились, что первый никогда не будет разжигать костры в присутствии соседа, а тот взамен обязался никогда не включать громкую музыку в присутствии первого. Если стороны заключили договор в письменной форме или иным способом, из которого явствует намерение юридически обязаться, и у стороны возникли убытки из нарушения, или установлена неустойка, то пострадавшей стороне следует предоставить право на судебную защиту, что требует признания действительным такого обязательства.

О.С. Иоффе, обосновывая невозможность установления обязательственного правоотношения неимущественного характера, указывал, что оно всецело зависит от материального обеспечения

(возможности взыскания убытков или неустойки) [5, с. 14-15]. С данным аргументом стоит согласиться, в поскольку в конечном счете имущественный характер отношения в широком смысле необходим для введения его в сферу действия гражданского права, поскольку ответственность в нем носит имущественный характер [6, с. 443], даже если ею обеспечивается соблюдение правоотношения с неимущественным содержанием. Смысл же придания обязательственным отношениям правовой защиты состоит в возможности применения мер ответственности. Однако неясно, почему из данного аргумента Иоффе делает вывод о невозможности существования любых обязательств с неимущественным содержанием. Подкрепляя свою позицию, Иоффе ссылается на «нежизненность» правоотношений, подобным договору оказания безвозмездной правовой помощи. Представляется, что намерение сторон юридически обязаться должно быть достаточным для возникновения правоотношений между ними, и такое возникновение не может ставиться в зависимость от оценки их обязательства на предмет жизненности со стороны законодателя или суда.

И.А. Покровский предлагает предоставлять защиту и таким неимущественным обязательствам, нарушение которых не влечет убытков и не обеспечено неустойкой. В качестве варианта такой защиты ученый предлагает публикацию судебного решения, констатирующего нарушение обязательства, что может подтолкнуть нарушителя к соблюдению своей обязанности из страха перед общественным мнением. Такой метод представляется сомнительным, поскольку правовые меры воздействия на нарушителя подменяются в нем морально-нравственными, то есть судебное решение едва ли повысит шансы на соблюдение обязательства, поэтому будет просто излишним. Принуждение же к исполнению неимущественных обязательств в натуре отвечает признакам публично-правовой, а не гражданско-правовой ответственности. Оно являлось бы недопустимым умалением правоспособности лица, ущемляло бы его автономию воли и приводило к вторжению публичных методов в частно-правовое регулирование. В свою очередь, защита столь значимых неимущественных прав и интересов, нарушение которых не может быть компенсировано имущественным возмещением, осуществляется в публично-правовом порядке.

Подводя итоги, следует отметить следующее:

- чтобы пользоваться защитой гражданского права, обязательство с неимущественным содержанием должно обеспечиваться возможностью применения имущественной ответственности (т.е. обладать имущественным характером в широком смысле этого слова);
- для отграничения юридических обязательств от бытовых обещаний следует руководствоваться намерением сторон юридически обязаться, которое должно явственно следовать из формы договора;

- при наличии возможности применения имущественной ответственности и намерения сторон юридически обязаться (которое служит основанием применения этой ответственности), установленного судом, обязательство не должно признаваться не имеющим юридического значения только лишь потому, что оно имеет неимущественное содержание;
- отказ суда в признании такого обязательства как правового следует трактовать в качестве отказа в правосудии.

Использованные источники:

1. Агарков М.М. «Обязательство по советскому гражданскому праву». М, 1940.
2. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. М, 1950.
3. Пассек Е.В. Неимущественный интерес в обязательстве. Юрьев, 1893.
4. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. Петроград, 1917.
5. Иоффе О.С. Обязательственное право. М, 1975.
6. Российское гражданское право: Учебник: В 2 т: Том 1/ отв. ред. Суханов Е.А. М, 2012.

*Алиханова К. Ф.
студент 2 курса 2 группы
«Бухгалтерский учет и аудит»
Алиева З. Б., к.э.н.
руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Университет
Народного Хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

РОЛЬ КРЕДИТА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Международный кредит (англ. international credit) — движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов.

Проще говоря, международный кредит — это движение ссудного капитала из одной страны в другую.

Международный кредит возник в XIV-XV вв. в мировой торговле, особое развитие получил после освоения морских путей из Европы на Ближний и Средний Восток, а позднее Америку и Индию. Дальнейшее развитие международного кредита связано с выходом производства за национальные рамки его специализацией и кооперированием.

Источниками международного кредита служат временно свободные денежные капиталы предприятий, денежные накопления государства и личного сектора, а также капиталы, привлекаемые банками из ряда стран.

Связь международного кредита с воспроизводством проявляется в его принципах: возвратность (в отличие от безвозвратного финансирования); срочность; платность; материальная обеспеченность как гарантия погашения; целевой характер.

В основе международного кредита лежит передача денежных (валютных) или товарных ресурсов из одной страны в другую страну на основе принципов кредитования. Необходимость использования международного кредита определяется потребностями углубление международного разделения труда и развития связей.

Субъектами международного кредита являются государственные структуры, банки, международные и региональные валютно-кредитные организации, предприятия (фирмы) и другие юридические лица, отдельные граждане, кредиторами и заемщиками - представители разных стран.

Среди международных кредитных организаций центральное место занимают Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Когда МВФ начинал свою деятельность (март 1947 г.) в его составе было только 39 государств; сегодня их уже 188. Одновременно с МВФ был учрежден Всемирный банк (традиционное название - Международный банк реконструкции и развития). Деятельность Всемирного банка непосредственно связана с международным кредитом - предоставлением долгосрочных займов странам-участницам для содействия развитию их экономики.

Формы международного кредита можно классифицировать следующим образом:

- *по источникам*
 - внутренние и внешние;
- *по назначению*
 - коммерческие, которые непосредственно связаны с внешней торговлей и услугами;
 - финансовые, т.е. прямые капиталовложения, строительство объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютная интервенция;
 - промежуточные — кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров, услуг, «инжиниринг», или выполнение подрядных работ;
- *по видам*
 - товарные, которые предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги;
 - валютные, предоставляемые банкам в денежной форме;
- *по валюте займа*
 - в валюте страны-должника;
 - в валюте страны-кредитора;
 - в валюте третьей страны;

- в международной счетной денежной единице (СДР и ЭКЮ);
- с точки зрения формы предоставления
- наличные (зачисляемые на счет и в распоряжение должника);
- депозитные сертификаты;
- облигационные займы;
- консорциальные кредиты;
- по срокам
- сверхсрочные (суточные, недельные, до трех месяцев);
- краткосрочные (до одного года);
- среднесрочные (от года до пяти лет);
- долгосрочные (свыше пяти лет);
- в зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора, различают
- частные (коммерческий кредит, банковский кредит, брокерский кредит);
- правительственные;
- смешанные;
- межгосударственные.

Функции международного кредита

1. *Перераспределение ссудного капитала* между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства.

2. *Экономия издержек обращения* в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей.

3. *Ускорение концентрации и централизации капитала* благодаря использованию иностранных кредитов.

4. *Обслуживание товарооборота.* В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в частности, наличные деньги.

5. *Ускорение научно-технического прогресса.* Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции.

Россия в международных кредитных отношениях.

Международная кредитная история России началась в 1769 г., когда Екатерина II сделала первый заем в Голландии. За последующие два с половиной столетия Российская империя заняла на рынке примерно 15 млрд. руб. Большая часть этих средств накануне революции была погашена. На протяжении всего XIX в. и в начале XX в. расходы государства превышали его доходы.

После распада СССР в конце 1991 г. России пришлось взять на себя долговые обязательства перед иностранными кредиторами. В итоге внешний долг увеличился с 29 млрд. долл. в 1985 г. до 98 млрд. долл. в 1992 г. Помимо долгов бывшего СССР с 1991 г. Российская Федерация произвела собственные внешние заимствования на сумму 77,1 млрд. долл..

Мировые финансы со второй половины 90-х годов стали важным фактором финансовой стабилизации России. В 1996-1997 гг. за счет внешних заимствований было покрыто 44-48% бюджетного дефицита РФ.

Сегодня внешний долг России подразделяется на:

- задолженность России по отношению к иностранным правительствам;
- внешний долг иностранным коммерческим банкам;
- задолженность внешнеторговых объединений по централизованным импортным поставкам, образовавшаяся до 1991 г.

В начале апреля 1993 г. Россия подписала первое соглашение с Парижским клубом, по которому страна получила право не выплачивать по советским долгам в 1993 г. 15 млрд. долл., ограничившись лишь выплатой 2 млрд. долл. процентных платежей.

С Лондонским клубом также была достигнута договоренность о долгосрочной реструктуризации российского внешнего долга на общую сумму 32 млрд. долл. США (в том числе 25 млрд. основной суммы долга и 7 млрд. долл. неоплаченных процентов по нему). Этот долг был переоформлен на следующие 25 лет с предоставлением пятилетнего льготного периода.

Россия выступает не только в роли должника, но и в качестве кредитора. Долг бывших социалистических и развивающихся государств составляет около 140 млрд. долл. США. Основная часть внешнего долга приходится на Кубу, Монголию, Вьетнам, Индию, Сирию, Ирак, Ливию. В 1992 г. Россия должна была получить по операциям в счет погашения задолженности 14,2 млрд. долл., а фактические поступления составили 2 млрд. долл.

Аллахкулиева З.В.

студент 4 курса

Магомедова М.М.-С.

студент 4 курса

Финансово – экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Алиева Н.У.

преподаватель

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

ФАКТОРИНГ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье раскрыта специфика воздействия факторинга на развитие бизнеса.

Ключевые слова: Факторинг, банковский кредит, отсрочка платежа, дебиторская задолженность, поставщики.

В современных условиях ведения бизнеса компании-поставщики часто вынуждены предоставлять покупателям отсрочку платежа. В зависимости от степени ликвидности продаваемого товара, средний срок отсрочки колеблется в пределах 7-45 дней.

Преимущества товарного кредита для покупателя очевидны: нет необходимости выводить из оборота значительные денежные средства, как в случае предоплаты или оплаты по факту; покупатель может планировать график погашения задолженности, а также свести к минимуму риск получения некачественного товара. Однако согласие поставщиков на предоставление товарного кредита приводит к сокращению оборотных средств и ухудшению текущей ликвидности этих компаний, возникновению кассовых разрывов и снижению финансовой устойчивости, что в итоге негативно сказывается на рентабельности бизнеса и объемах получаемой прибыли. «Бремя» долга по поставкам с отсрочкой платежа еще больше усугубляется в случае, если покупатель не соблюдает указанные в договоре сроки. Это приводит к десинхронизации товарных и денежных потоков и кассовым разрывам в платежной системе самого поставщика. Тем не менее, предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом, привлекающим покупателей.

Стремясь не допустить возникновения просроченных или безнадежных долгов, поставщики ежедневно проводят мониторинг состояния дебиторской задолженности. В большинстве компаний за своевременный приход денежных средств на расчетный счет отвечают менеджеры по продаже, что изначально не совсем корректно. Ведь, с одной стороны, менеджер, привлечший клиента, заинтересован в долгосрочной работе с ним, а следовательно, в поддержании «хороших отношений». С другой стороны, менеджеру необходимо найти рычаги воздействия на компанию в случае, если она нарушает договорные сроки.

Наиболее эффективное управление дебиторской задолженностью возможно при наличии независимого контроля, например, со стороны факторинговой компании.

В рамках факторингового обслуживания банк-фактор проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику грамотно строить лимитную и тарифную политику.

Основная задача факторинга — обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно

благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Финансирование осуществляется в день предоставления накладной на отгруженную партию товара. Размер досрочного платежа составляет до 90% от суммы поставки. Остаток средств (от 10%) за вычетом комиссии Фактора возвращается сразу после оплаты поставки покупателем.

Таким образом, поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Зачастую факторинг сравнивают с банковским кредитом, хотя данные финансовые продукты направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, компании, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инвестиционных или инновационных средств.

Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом. При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сути, что требует от поставщика аккумулирования и вывода из оборота соответствующего объема денежных средств. Факторинг же подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Таким образом, при факторинге поставщик получает деньги в нужном количестве и на необходимый срок. Кроме того, погашение кредита не гарантирует получение нового, а факторинговое обслуживание носит систематичный характер.

В рамках факторинга, наряду с финансированием, банк осуществляет управление дебиторской задолженностью поставщика, освобождая последнего от массы аналитической и практической работы. Получая от банка исчерпывающую информацию, достаточную для принятия квалифицированных управленческих решений, сотрудники компании-поставщика могут сконцентрировать свои усилия на развитии производства, сбыта, изучении рынков, решении хозяйственных, организационных и других вопросов.

Важно отметить, что при факторинге банк покрывает основные риски поставщика, возникающие при отгрузках с отсрочкой платежа, – риск неоплаты и несвоевременной оплаты поставки покупателем. Использование факторинга позволяет компаниям:

– повысить ликвидность дебиторской задолженности;

- ликвидировать кассовые разрывы;
- застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям;
- развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых;
- расширить свою долю на рынке.

На сегодняшний день факторинг весьма успешно используется в работе поставщиков продуктов питания, и др.

Все эти отрасли объединяет высокая ликвидность продаваемых товаров, поскольку спрос на них постоянен и высок. Однако следует отметить, что факторинг может быть применен в любых отраслях, где практикуется отсрочка платежа, безналичный расчет и существуют постоянные торговые связи.

Алмакаева А.Ф.

студент 4 курса

ЭМФ

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена сущности запасов предприятия

Ключевые слова: запасы предприятия, товарные и материально-производственные запасы

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Эту важную роль играют все составные части общего материального запаса, в том числе товарно-материальные запасы, находящиеся у организации отраслей обращения. Общепринятым является отнесение продуктов труда к товарным запасам у предприятий отраслей обращения от момента их поступления на эти предприятия до момента погрузки на транспортные средства для отправки или непосредственной передачи потребителям.

Непрерывность производства требует, чтобы постоянно находилось достаточное количество сырья и материалов, для полного удовлетворения потребностей производства в любой момент их использования. Поэтому необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает создание на предприятиях материальных запасов.

Запасы предприятия являются элементом оборотных активов предприятия и отражаются в разделе II бухгалтерского баланса «Оборотные

активы». Запасы обладают наименьшей ликвидностью среди всех оборотных активов.

Запасы — это активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- в процессе производства для продажи;
- в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Запасы могут быть в двух формах: материально – производственные, к ним относят: запасы сырья, материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершённое производство и прочие запасы. Вторая форма запасов – товарные, к ним относят: готовая продукция, товары для перепродажи, товары отгруженные.

Материально-производственные запасы – это совокупность материального имущества, принадлежащего к оборотным активам. К ним относятся: запасы сырья, материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, прочие запасы.

Материально-производственные запасы являются основным (после денежных средств) оборотным активом большинства организаций, относящихся к торговой и производственной сфере. Поскольку материально-производственные запасы являются основным материальным элементом производственного цикла, их учет исключительно важен для всех его уровней и пользователей. В большинстве отраслей материальные запасы также составляют основу прямых материальных затрат в себестоимости продукции или себестоимости продаж. Материально – производственные запасы складываются из текущих, подготовительных и страховых запасов.

Товарные запасы – это составная часть запасов предприятия (наряду с материально-производственными). К товарным запасам относятся запасы готовой продукции, товаров для перепродажи, незавершённого производства. Это запасы сферы обращения. Они могут быть текущими и сезонными, страховыми и динамическими, нормируемыми и ненормируемыми (чаще всего они нормируются), в пределах утвержденных лимитов и сверхнормативными.

Задачей товарно-материальных запасов является обеспечение предприятия необходимыми материальными ресурсами, с целью обеспечения предприятию нормальной работы. Товарно-материальные запасы всегда считались фактором, обеспечивающим безопасность системы материально-технического снабжения, ее гибкое функционирование, и являлись своего рода «страховкой».

На уровне компании запасы относятся к числу объектов, требующих больших капиталовложений, и поэтому представляют собой один из факторов, определяющих политику предприятия и воздействующих на уровень логистического обслуживания в целом. Однако многие фирмы недооценивают свои будущие потребности в наличных запасах. В результате

этого фирмы обычно сталкиваются с тем, что им приходится вкладывать в запасы больший капитал, чем предполагалось.

Использованные источники:

1. Абрютин, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и Сервис, 2012. - 340 с
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. - 4-е издание. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с.
3. Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент: Учебник для ВУЗов. - М.: Зеркало, 2012.-437 с.

*Алмакаева А.Ф.
студент 4 курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический
университет»*

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам денежного потока.

***Ключевые слова:** денежный поток, приток и отток денежных средств, отчёт о движении денежных средств*

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Существует достаточно много различных понятия денежного потока. На статическом уровне- это количественное выражение денег, имеющихся в распоряжении субъекта, в данный конкретный момент времени - "свободный резерв". Для инвестора- ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом дисконта). На динамическом уровне, денежные потоки представляют собой план будущего движения денежных фондов организации, во времени либо сводку данных об их движении в предшествующих периодах. В каждом случае потоки означает фактическое движение финансовых средств.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Цель анализа денежных потоков - это анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является

расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту IAS7 этот отчет создается не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности организации - операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков.

Отчет о движении денежных средств составляется для того, чтобы увидеть воздействие текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации на состояние ее денежных средств за определенный период и позволяет объяснить изменения денежных средств за этот период.

Руководство организации может использовать сведения отчета при расчете ликвидности организации, при определении дивидендов, для оценки воздействий на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Другими словами, руководству организации отчет о движении денежных средств необходим для того, чтобы определить будет ли у нее достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам. Кроме того, отчет поможет руководству планировать инвестиционную и финансовую политику организации.

Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Текущая деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли организации. К этой категории относятся такие операции как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, выплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисления налогов.

Под **инвестиционной деятельностью** понимают приобретение и реализацию основных средств, ценных бумаг, выдачу кредитов и т.д.

Финансовая деятельность включает в себя получение от собственников и возврат собственникам средств для деятельности компании, операции по выкупленным акциям и др.

Составление отчета о движении денежных средств предполагает:

- Определение денежных средств в результате текущей деятельности - организации;

- Определение денежных средств в результате инвестиционной деятельности организации;

- Определение денежных средств в результате финансовой деятельности организации.

Для этого используются данные баланса и отчета о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатов показывает насколько прибыльной была для организации деятельность в анализируемом периоде, но к сожалению не может показать поступление и выбытие денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Отчет о прибылях и убытках составляется по методу начисления, когда доходы/расходы признаются в периоде их возникновения, а не в периоде поступления/выбытия денежных средств.

Существуют два метода трансформации отчёта о финансовых результатах: прямой и косвенный.

Перед составлением отчета о движении денежных средств, прежде всего, необходимо выяснить, какая статья баланса на протяжении, по крайней мере, двух периодов являлась источником образования денежного потока и какая вызывала его расход. Это делается при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов предприятия. Сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи после чего данное изменение относится в источники или потребление денежных фондов в соответствии со следующими правилами:

Источником имеющихся в наличии денег является любое увеличение статьи, отнесенной к "Обязательствам" либо к "Собственному капиталу". В качестве примера можно привести банковский кредит.

Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Примером может являться: продажа внеоборотных активов или уменьшение запасов.

Потребление денежных фондов представляет собой любое уменьшение на счете, отнесенном к "Обязательствам" либо к "Собственному капиталу". Пример потребления имеющихся в наличии фондов - погашение кредита.

Любое увеличение активных статей баланса. Приобретение внеоборотных активов, образование запасов являются примерами потребления cashflow.

Образование и расход денежного потока происходят при любом виде деятельности фирмы. Приведенная ниже таблица показывает, какие операции, относящиеся к той или иной сфере деятельности (производственная, инвестиционная, финансовая), вызвали приток (+) и какие стали причиной оттока (-) денежных средств фирмы.

Таблица 1- Источники образования и расхода денежных потоков

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
+чистая прибыль +амортизационные отчисления	+ выбытие внеоборотных активов	+ использование кредитов - взносы в погашение кредитов
+уменьшение запасов и дебиторской задолженности	-прирост внеоборотныхактивов	+ выпуск новых облигаций
- рост запасов и дебиторской задолженности	+продажа долей участия	+ взносы на погашение и выкуп облигаций
-снижение обязательств + рост обязательств	- покупка долевого участия	+ эмиссия акций - выплата дивидендов

Приведенная таблица поможет трансформировать статьи отчета о финансовых результатах в денежные потоки и составить отчет о движении денежных средств.

Использованные источники:

1. Васильева Л.С., Штейн Е.М., Петровская М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Экзамен, 2010 – 319 с.
2. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. — СПб.: Питер, 2012. — 204с.
3. Шевченко О.А. Место бюджета движения денежных средств в системе управления организацией // Финансовый менеджмент. — 2002. — № 4. — С. 36.

Алпатова Д.Ю.

студент 4-ого курса

Минин Д.А.

студент 4-ого курса

Кредитно-экономический факультет

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЦИКЛОВ

Аннотация: Тот факт, что экономике присуще циклическое развитие, сомнениям не подлежит. В данной статье будут рассмотрены особенности развития и функционирования экономики в целом и отдельных ее частей.

Ключевые слова: прогнозирование, теория циклов, волны Кондратьева, рынок золота.

Несмотря на несущественные различия (периодичность цикла, продолжительность каждой его стадии, интервал между сменой одной

стадией другой), ученые всех времен и народов общими фазами признают такие стадии, как подъем, пик, спад и дно (в отдельных интерпретациях данные фазы могут носить иное название, однако смысл от этого не меняется).

В качестве катализаторов циклов выступают внешние (революции, катаклизмы и войны) или внутренние (закономерности экономики) факторы.

Поскольку данные факторы находят отражения практически повсеместно, отличаясь только степенью влияния, постольку циклы есть на всех рынках, во всех отраслях и на всех инструментах.

В этой связи логично предположить или даже уже сделать вывод о том, что переживаемые экономикой циклы влияют на фондовый рынок. Вопрос остается только в том, насколько сильно данное влияние и как быстро происходят изменения.

Действительно, цикл опосредует ценовое движение на фондовом рынке. Циклы вызваны сезонностью, поведением участников и игроков, астрономическими особенностями, производственными мощностями, общей деловой обстановкой.

Если отмеченные зависимости имеют место быть, то знания о циклах можно использовать при принятии инвестиционных и спекулятивных решений. Но при этом важно точно и грамотно определить, как цикл господствует в тот или иной момент или промежуток времени на рынке.

Среди самых известных циклов: волны Кондратьева. Минимумы первой и второй волны кондратьевских волн приходятся на 40-ые и 90-ые годы XIX века. В это же время цены на рынке акций США и Великобритании так же испытывали очень сильные падения.

Взаимозависимость и взаимообусловленность проявляется и в периоды длинных и коротких экономических циклов: положительная динамика фондовых рынков невозможно в условиях падающей или стагнирующей экономики.

Текущие изменения экономической конъюнктуры демонстрируют зависимость рынка акций от циклического развития экономики:

- 1929- 1941 г.г. - Великая Депрессия - из 12 9 лет падение РЦБ;
- 1946 г. - падение производства, конверсия - 1946 г. - падение РЦБ;
- 1953 г. - падение производства - падение РЦБ;
- 1983-90 г.г. - восемь лет экономического роста - 8 лет роста РЦБ.

Среди аналитиков и трейдеров бытует мнение о том, что определенные закономерности можно выявить на основе цикличности. При этом цикл принято считать рабочим в том случае, если произошло как минимум 8 его повторений. Что касается в данной связи волн Кондратьева, то на данный момент полностью завершены только 3 цикла (ввиду своей большой продолжительности: 50 лет с отклонением в 10 лет в обе стороны). Тем не менее, существуют инструменты с меньшей продолжительностью циклов,

проследить которые несложно и даже можно после сделать определенные прогнозы.

Рассмотрим в качестве примера изменение цен на золото – цикл повторяется каждые 18 месяцев, длится в среднем 40 дней (в течение 5-6 недель) и характеризуется разворотом в противоположную сторону. Начало анализа декабрь 1997 года, так как именно в указанный месяц образовался отскок в сторону роста после продолжительного снижения.

Спустя 18 месяцев, а именно в июле 1999 года, закончилось падение и начался рост.

Описанная закономерность прослеживалась в последующие годы, успешно преодолевая 8 контрольных попыток.

На основе полученных данных и прослеженной закономерности прогнозируем следующие периоды потенциально возможного разворота: июль-сентябрь 2015, март-апрель 2017, октябрь-ноябрь 2018, май-июнь 2020.

Научного обоснования для данной закономерности нет, однако факт остается фактом: из года в год цикличность повторяется, а многие, знающие данный факт, зарабатывают еще и деньги.

*Алтухов П.Л., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории
Молева А.В.*

студент 4 курса

институт законодательства

*ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая
академия»*

Россия, г. Саратов

ТОРГОВЫЙ СБОР: НОВЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕАЛИИ

Аннотация: В данной статье проанализированы тенденции по введению налога с продаж, не одобренного Государственной Думой РФ, и торгового сбора, который начнет функционирование в городах федерального значения с лета 2015 года. Государство обуславливает такое нововведение одним из способов борьбы с уклонением от уплаты налогов. Однако автором были выявлены негативные последствия, наступающие при введении данного сбора как для малого бизнеса, так и для государства в целом, путем анализа нормативно-правовых актов и экономических показателей в РФ.

Ключевые слова: торговый сбор, налог с продаж.

Не так давно Правительство РФ в ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» предложило проект о возвращении «Налогом с продаж», путём дополнения вторую часть НК главой 30.1 «Налог с продаж».

Предполагалось, что это будет косвенный налог, налогоплательщиками которого являлись бы организации и индивидуальные

предприниматели. Объектом признавались бы операции по реализации товаров, а ставка устанавливалась субъектами РФ самостоятельно [1].

Данный шаг со стороны государства вполне обоснован, поскольку в условиях экономического кризиса, различного рода санкций, стагнации экономики властям необходимо предпринимать меры по регулированию бюджета, путем либо повышения ставок уже действующих налогов, либо введения новых. Еще в 2012 году в бюджетном послании Президента было заявлено, что налоги на сырьевой сектор в краткосрочном периоде увеличиваться не будут. Такая же позиция отражается в Посланиях Министерства Финансов на 02.15.2017 годы.

В конце июля 2014 года президент поддержал проект о введении налога с продаж, и уже в августе Министерство Финансов направило в Правительство законопроект. Однако, 18.09.2014 года председатель думского комитета по бюджету и налогам Андрей Макаров заявил, что налог с продаж не входит в пакет поправок, который Государственной Думе необходимо рассмотреть до первого чтения проекта федерального бюджета на ближайшие три года [2]. Данную позицию можно обосновать тем, что введение налога с продаж приведет к росту инфляции, поскольку увеличение налоговой нагрузки способствует сокращению издержек. Отсюда производитель будет либо снижать качество товаров, либо сокращать их производство, но, в конечном счете, это приведет к росту цен для потребителя, и как следствие, к существенному снижению темпов экономического роста и конкурентоспособности российской экономики. При этом, следует отметить, что уже зафиксирован рост инфляции. Так, по данным Банка России, он составил на начало ноября 2014 года 6,9%, когда в 2013 и 2012 году данные показатели были существенно ниже (см. таблица 1) [3].

Таблица 1

Уровень инфляции в РФ

Анализируемый год	Инфляция (%) с начала года нарастающим итогом
2012	6,6
2013	6,5
2014 (январь – октябрь)	7,1

Рост инфляции свидетельствует о том, что на сегодняшний день объем денежной массы в обращении постоянно возрастает (в этом можно убедиться, изучив данные диаграммы 1 «Динамика денежной массы в обращении», где показано, что на конец 2014 года замечен существенный рост показателя, в то время как с 2012 по 2013 год существенных изменений не было). Также возрастает и уровень цен на потребительские товары, в диаграмме 2 можно наблюдать, что индекс цен существенно возрастает в 2014 году и равен 107% в октябре, когда в 2013 того же месяца индекс составлял 105%).

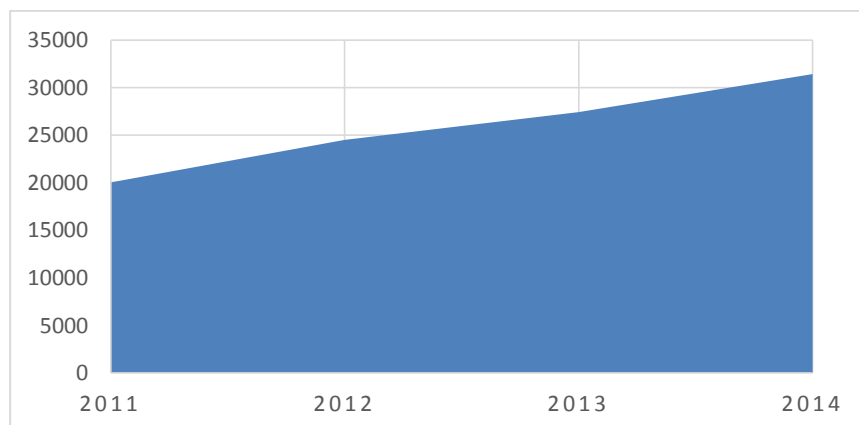


Диаграмма 1 Динамика денежной массы в обращении в РФ

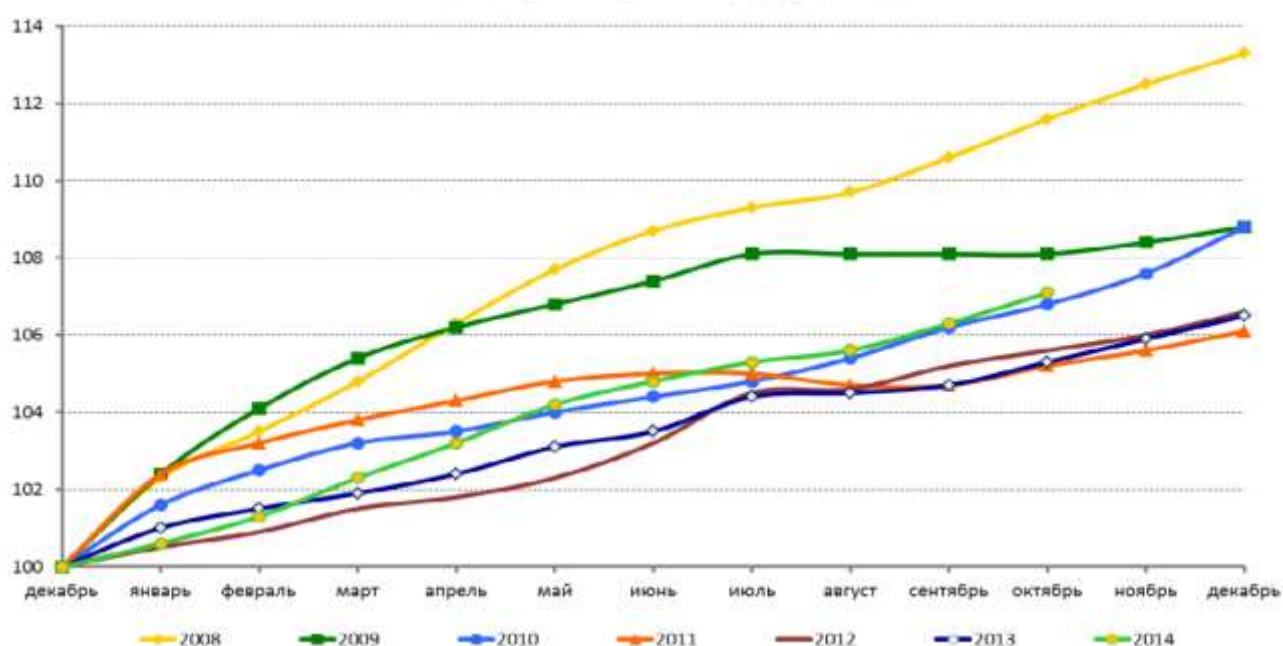


Диаграмма 2 Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2008 – 2014 гг. на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

Тем не менее, вопрос введения налога с продаж не был снят и в его замену предложен торговый сбор. Так, 21.11.2014 Госдума приняла законопроект, который с 01.07.2015 г. вводит местные торговые сборы в городах федерального значения (г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Севастополь). Таким образом в отношении торгового сбора в ч.1 НК РФ внесены поправки в ст.8, ст.12, ст.15, а в ч.2 НК РФ в ст. 286, ст. 346²¹, и кодекс дополнен Главой 33 «Торговый сбор».

Плательщиками торгового сбора признаются индивидуальные предприниматели и малые торговые организации, освобождаются те индивидуальные предприниматели, кто используют в качестве льготной

системы налогообложения патент и налогоплательщики, уплачивающие единый сельскохозяйственный налог, также налоговую базу могут уменьшить организации, уплачивающие налог на прибыль. Объектом обложения является движимое или недвижимое имущество, с помощью которого предприниматель осуществляет торговую деятельность. Налоговый кодекс также будет устанавливать ее виды:

- торговля через объекты стационарной торговой сети как с торговым залом, так и без него;
- торговля через объекты нестационарной торговой сети;
- торговля путем отпуска товаров со склада;

Ставка сбора устанавливается каждым муниципальными образованиями в отдельности в соответствии с налоговым законодательством. Однако, для розничных рынков сбор не может превышать 550 рублей на 1 квадратный метр площади такого рынка. Для стационарных объектов (помимо магазинов на автозаправках) таких, как киоски, павильоны и др. расчет сбора будет зависеть от квадратных метров площади торгового зала. Сумма, подлежащая уплате в бюджет муниципалитета не может превышать половины суммы по патенту. Ежегодно ставка будет индексироваться, а власти муниципалитета смогут её уменьшать до нуля, либо дифференцировать [1].

Председатель Госдумы С.Е. Нарышкин утверждает, что «уплаченный налоговый сбор идет в зачет общей суммы налогов, которые этот предприниматель или предприятие должны будут заплатить в бюджет. Цель - сделать прозрачным, выявить тех, кто не платил положенные налоги. Условно «пострадают» предприятия торговые и индивидуальные предприниматели, которые уходили от уплаты налогов. Этот сбор позволяет их выявить.» Таким образом, можно сделать вывод, что со стороны государства это лишь способ борьбы с теневой экономикой в РФ, полагая, что те плательщики налога на прибыль, которые уменьшали налоговую базу путем незаконных оптимизационных схем, либо вовсе уклонялись от его уплаты, уплачивая сбор, будут уменьшать налоговую базу данным сбором. Также данный сбор позволит увеличить доходную часть муниципального бюджета, в чем автор статьи видит плюс, поскольку, начиная с 2012 года, в РФ увеличивается дефицит всех бюджетов, в том числе и муниципального (см. График 1), однако из-за небольшой ставки существенного пополнения муниципального бюджета ожидать не следует.

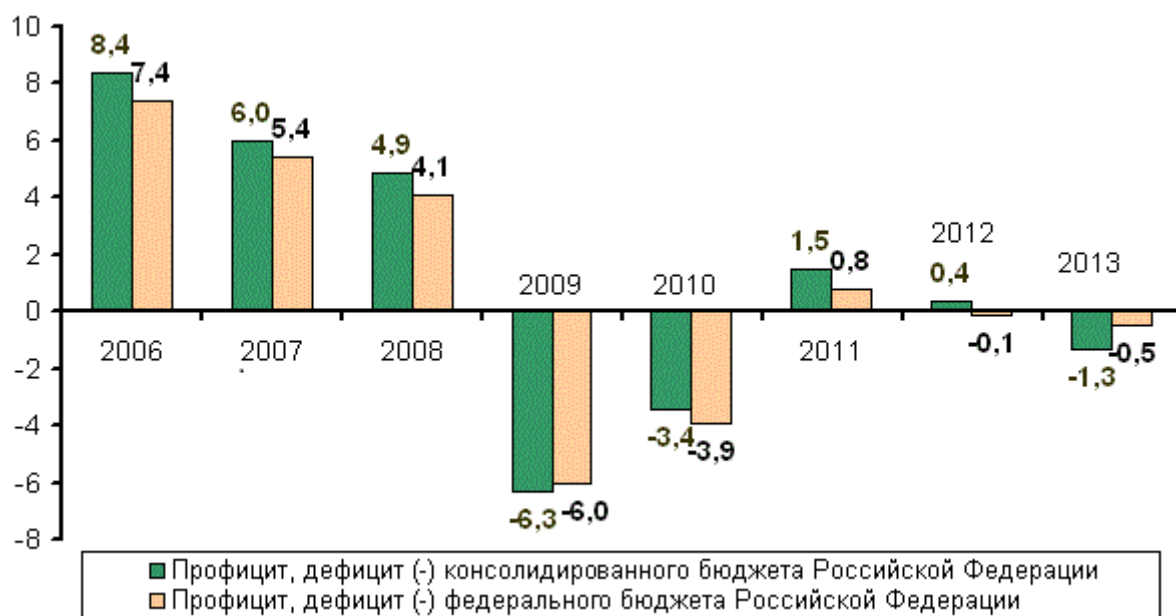


График 1. Профицит, дефицит (-) консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации (в процентах к ВВП)

Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» не дает обозначения точной процентной ставки сбора и ссылается на патентную систему налогообложения, при ее установлении. Поскольку патент это льготная система налогообложения и составляет 6% от потенциального возможного получения дохода, таким образом, ставка сбора не может превышать 3%. Казалось бы, сумма должна быть незначительной. Однако, в г. Москва Мосгордума приняла проект закона "О внесении изменений в статью 1 Закона города Москвы от 31 октября 2012 года N 53 "О патентной системе налогообложения". С 2015 года стоимость патента для предпринимателей, которые заняты в торговле, общепите и других сферах деятельности возрастет в несколько раз. Как следствие, при уже установленной ставке и патента и торгового сбора, сумма уплаты в бюджет значительно возрастет.

Автор считает, что при введении данного сбора будут повышены арендные ставки, уменьшена прибыль, вследствие чего предприниматели, занимающиеся розничной торговлей будут вынуждены поднимать цены, что приведет к последствиям, аналогичным, если бы был введен налог с продаж, т.е. дальнейший рост инфляции, спад экономического развития, неконкурентоспособность российской экономики.

Причины введения данного сбора обусловлены государством, однако, такие меры, по мнению автора, приведут в 2015 году к оттоку малого бизнеса в другие регионы, а в дальнейшем и его разрушению.

Использованные источники:

1. ФЗ от 01.01.2015 г. «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», проект № 527250-6 в третьем чтении.
2. Налог с продаж не попал в пакет поправок в Налоговый кодекс// Российская газета. Режим доступа: www.rg.ru/2014/09/18/nalog-anons.html
3. «Центральный Банк» - www.cbr.ru

*Алтухова А.В.
студент 4 курса*

*Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

АВТОСТРАХОВАНИЕ. ОТЛИЧИЯ КАСКО ОТ ОСАГО

В данной статье раскрываются понятия ОСАГО и КАСКО, выявлены плюсы и минусы каждого из них, была проведена сравнительная характеристика между этими видами автострахования.

Ключевые слова: автострахование, ОСАГО, КАСКО, полис, страховой риск, транспортное средство.

Чтобы застраховать транспортное средство, необходимо оформить договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее — договор обязательного страхования) - договор страхования, по которому страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить потерпевшим причиненный вследствие этого события вред их жизни, здоровью или имуществу (осуществить страховую выплату) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы). Договор обязательного страхования заключается в порядке и на условиях, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, и является публичным [1];

Как известно, автострахование бывает двух видов:

1. Обязательное Страхование Автогражданской Ответственности (ОСАГО);

2. Комплексное Страхование Кроме Ответственности (КАСКО).

ОСАГО — это вид обязательного страхования, процедуру которого должен пройти каждый владелец автомобиля.

КАСКО — это вид добровольного страхования автомобиля, при котором владелец авто может себе выбрать услуги страховой компании, которая предлагает наиболее выгодные тарифы на автострахование КАСКО [2].

В отличие от ОСАГО, где выплата происходит в пользу третьих лиц, страховка КАСКО защищает лично ваш автомобиль и, как правило, компенсирует ущерб в пределах установленной суммы.

Страховка каско защищает от:

- угона автомобиля;
- повреждения транспортного средства в результате аварии, пожара, стихийного бедствия, падения различных вещей, хулиганских действий и т.д.

Страховка не поможет, когда повреждение или угон автомобиля произошли:

1. умышленно;
2. транспортным средством управляло лицо, не имеющее водительских прав;
3. водитель был в состоянии алкогольного или иного опьянения;
4. страховой случай произошёл за пределами действия полиса (например, за границей) и т.д.

Полный перечень страховых случаев, указан в договоре страхования каско — он может отличаться в зависимости от страховой компании [3].

Зачастую водители-новички, ещё только подумывающие над приобретением личного автотранспорта, задаются вопросом: обязательно ли каско? Каско является дополнительной страховкой, которая необходима тем, кто хочет защитить свой автомобиль от вышеперечисленных случаев или водителям, покупающим машину в кредит (во многих случаях приобретение полиса каско является обязательным условием кредитования).

В зависимости от страхового риска срок полиса каско может быть различен. Если покупать полис для защиты автомобиля от ущерба (частичное каско), то минимальный срок страхования составляет 1 месяц, а максимальный — 5 лет. Полное каско (от угона и ущерба) можно приобрести на срок от 6 до 12 месяцев. На практике многие автовладельцы покупают каско на год, заметно меньше людей страхуются на полгода. Причина в том, что цена полугодового полиса составляет 7% от стоимости годовой страховки.

Также важным критерием является возраст машины. Полис каско можно приобрести для автомобиля отечественного производства не старше 5 лет и для иномарки, которой не более 7 лет. Купить каско для машины, которой более 10 лет — проблематично: такую услугу согласятся предоставить немногие страховые компании, а цена полиса окажется значительно выше, чем для новых автомобилей.

Специального закона о страховании каско не существует. Правовой основой этого вида страхования является Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в котором закреплены основные понятия, формы и объекты страхования, условия

финансовой устойчивости страховых компаний, а также надзор за этим видом деятельности со стороны государства.

Сегодня довольно часто можно встретить слово «каска», написанное заглавными буквами, что вводит многих людей в заблуждение, так как они начинают думать, что это аббревиатура и пытаются найти, как расшифровывается «каска». На самом же деле, это международный термин, означающий страхование транспорта, за исключением страхования ответственности и груза.

Использованные источники:

1. Федеральный закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств Принят Государственной Думой 3 апреля 2002 года Одобрен Советом Федерации 10 апреля 2002 года – Источник СПС «Консультант плюс», 2014
2. Автострахование КАСКО, ОСАГО | Тарифы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://newtariffs.ru/taxonomy/term/217/all>
3. Зачем нужен полис КАСКО [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.sravni.ru/kasko/info/chto-takoe-kasko/>

*Алхасова Р. Д.
студент 4 курса*

*Финансово-Экономический Факультет
Алиева Н.У.
руководитель*

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные аспекты управления финансами, которые являются составной частью общей системы управления социально-экономических процессов в обществе, также рассматриваются – реализация финансовой политики, проблемы финансовой системы страны и пути их решения.

Ключевые слова: финансы, управление, экономика, финансовая политика, бюджет, ресурсы.

История экономического развития и финансов показывает, что в периоды относительного благополучия и устойчивого развития государства для оживления деловой активности используют либеральный подход, а в периоды кризисов и возрастания социальной напряженности усиливается роль государства, государственных финансов в социальных и экономических преобразованиях.

Управление финансами включает в себя планирование финансов, организацию управления ими, стимулирование выполнения финансовых

планов и финансовый контроль[1]. Управление финансами осуществляется путем выработки финансовой политики и претворения ее в жизнь.

Начальной стадией управления финансами является составление финансовых планов, основной формой которых выступает бюджетирование. На макроуровне — это разработка проектов бюджетов (государственного, региональных), на микроуровне — это составление организациями прогнозных балансов доходов и расходов, бухгалтерских балансов, балансов денежных потоков и т.д. Качество финансовых планов зависит от точности социально-экономических прогнозов и глубины анализа финансовой деятельности за предыдущие периоды. На базе утвержденных финансовых планов организуется процесс их реализации.

Заключительной стадией процесса управления финансами является финансовый контроль. Основными формами финансового контроля являются предварительный, текущий и последующий контроль. Главные распорядители и распорядители бюджетных средств контролируют использование бюджетных средств их получателями в части их целевого использования и своевременного возвращения.

В период эволюционного развития общественной жизни и стабильного государственного устройства внутренняя и внешняя финансовая политика решает задачу обеспечения сохранения и упрочения существующей в данном государстве системы общественных отношений.

Нестабильная ситуация в российской экономике, сложившаяся в силу многих обстоятельств, таких как внешнеэкономическая конъюнктура, политическая обстановка, проблемы с промышленным развитием страны и многие другие, а также в последнее время влияние мирового финансового кризиса, оказывает негативное влияние на экономику нашей страны, и, конечно, на состояние финансовой системы[3].

На сегодняшний день существуют следующие проблемы в сфере территориальных финансов:

Во-первых, недофинансирование.

Вторая не маловажная проблема финансирования дорожного хозяйства, особенно строительство новых дорог.

Правительство РФ выделяет на эти цели регионам 29 млрд. рублей, еще на 10 млрд. рублей берет на себя финансирование федеральных дорог, т. е. объем субвенций остается примерно на прошлогоднем уровне в 39 млрд. рублей. Однако Минтранс признает, что нужны, как минимум, 47 млрд. рублей [2].

Предполагается, что в качестве компенсации за выпадающие доходы региональных дорожных фондов от отмененных налогов с оборота, которые составили по ряду субъектов РФ 15 млрд. рублей, оно передало в регионы в 2013 году 1,5 % налога на прибыль, акциз на нефтепродукты, создало новый транспортный налог. Это позволит, по его мнению, с учетом субвенций, а также 50 % земельного налога, недоимки по налогам с оборота,

профинансировать дорожные работы на 216,3 млрд. рублей и обеспечить сохранение объема дорожных работ на прошлогоднем уровне.

Способы решения проблем территориального финансирования:

Тщательная проработка и анализ проблемы;

Введение дополнительного финансирования по различным статьям расходов по регионам, которое позволит смягчить проблему недофинансирования.

В частности, дополнительное финансирование непроцентных расходов в 2012-2014 гг. на 67 млрд. рублей позволило субъектам Федерации лучше подготовиться к зиме, выплатить в полном объеме увеченную на 30 % заработную плату бюджетникам, сократить потери сельскохозяйственных предприятий, пострадавших от засухи, расплатиться по долгам федерального правительства перед предприятиями ВПК, выделить дополнительные средства на дорожное строительство, погасить часть задолженности по ведомственному жилью.

Проблемы в Налоговой системе Российской Федерации:

Рассмотрим эти недостатки налоговой системы и постараемся их проанализировать.

Система создает два различных налоговых режима.

Первый - финансовый прессинг - для производителей и инвесторов, выставаемых в качестве кормильцев мира;

Второй - сравнительно льготный - для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Обложение преимущественно доходов от трудовой и предпринимательской деятельности с неблагоприятными социальными и экологическими эффектами, такими как: рост алкоголизма, загрязнение окружающей среды.

Слабая собираемость налогов и узкая база налогообложения.

Усложненность налоговой системы. На сегодня в России насчитывается вместе с местными более 100 видов налогов. Громоздкость налоговой системы выражается в том, что при отнесении тех или иных налогов к соответствующей группе, имеет значение не то, в какой бюджет зачислится платеж, а органом какого уровня государственного управления введен и регистрируется порядок уплаты данного налога.

Все названные меры должны быть составной частью экономической политики государства, направленные на обеспечение национальных приоритетов развития и создание условий для устойчивого экономического роста и эффективного управления финансами страны.

Использованные источники:

1. Абрамова, М. А. Финансы и кредит: Учебник. / М.А. Абрамова. - М.: Юриспруденция, 2013 - 448с.
2. Бабич, А. М. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / А.М. Бабич. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 703с.

3. Балабанов, А. И. Финансы: Учебник. / А.И. Балабанов. - СПб: Питер, 2010. - 192с.
4. Брайчева, Т. В. Государственные финансы России: Учебник / Т.В. Брайчева. - СПб: Питер, 2012. - 224с.

*Амангулов М. А.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ВЕКСЕЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Вексель определяют как разновидность долгового обязательства, составленного в строго определенной форме и дающего беспорное право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан.

Вексель – универсальный платежный, расчетный и кредитный документ, пригодный для оплаты товаров и услуг, предоставления краткосрочных кредитов, получения ранее выданных кредитов.

Векселя можно классифицировать по видам (простые и переводные) и по формам: товарные, финансовые, банковские, бланковые, дружеские, бронзовые, обеспечительские, ректа - векселя.

Простой вексель (соло) – свидетельство, содержащее письменное безусловное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег предъявителю векселя или лицу, указанному в векселе, через установленный срок или по предъявлении.

Переводной вексель (тратта) представляет собой документ, содержащий письменное безусловное указание векселедателя лицу, на которое выставлен вексель (плательщику), уплатить определенную сумму денег держателю векселя или лицу, указанному в векселе, через установленный срок или по требованию. Плательщиком по простому векселю является векселедатель, по переводному – другое лицо, берущее на себя обязательство оплатить вексель в срок и являющееся вексельным должником.

К основным видам операций с векселями относятся: учет векселей, онкольные ссуды, переучет векселей, вексельный кредит, домиляция и выпуск векселей.

Вексельно - кредитные операции в банке начинаются с получения клиентом вексельного кредита. Этот кредит может быть получен в форме

учета векселей и в форме специального ссудного счета под залог векселей. При этом он делится на единовременный и постоянный кредиты.

Кредиты по учету векселей могут быть предъявительскими или векселедательными. Предъявительский кредит открывается клиенту для учета передаваемых им банку векселей. Под векселедательский кредит клиент выдает свои векселя, которыми рассчитывается за поставленные товары и услуги. Получатели таких векселей затем представляют их в свои банки, которые в свою очередь пересылают их в банк векселедателя для погашения за счет открытого кредита.

Вексельные кредиты обычно выдаются банками клиентам, у которых в этих банках открыты расчетные (текущие) счета. При рассмотрении возможности открытия вексельного кредита банк оценивает платежеспособность клиента. Для этого предоставляются его финансовые документы, описание его основных и оборотных фондов, информация о наличии в прошлом просроченной задолженности, производственно-хозяйственные планы, страховые полисы, если они есть, устав предприятия. Банк может использовать данные о предприятии других банков и специальных фирм. Если предприятие раньше допускало свои векселя до протеста, то получить такой кредит ему будет проблематично. Векселя и в предъявительских, и в вексельных кредитах принимаются к учету только в размере свободного остатка кредита.

Банки могут открывать предприятиям специальные ссудные счета, в обеспечение которых принимаются векселя. Обычно номинальная сумма векселей превосходит величину открываемого кредита. Эти ссуды открываются без установления срока или до наступления срока погашения векселей. Эти кредиты оформляются как ссуды до востребования или, как их называют, онкольные ссуды. По ним платят проценты, аналогичные ставкам по кредитам, но для банка такие кредиты более выгодны, так как в случае непогашения ссуды он может закрыть ее суммами, поступающими в уплату векселей.

В вексельной форме расчетов помимо банка векселедержателя, инкассирующего векселя, может участвовать и банк плательщика в качестве домицилянта, т.е. выполнять поручения своего клиента-плательщика по своевременному совершению платежа по векселю. Внешним признаком домицилированного векселя служат обозначенные в нем слова «Платеж в банке», помещенные под подписью плательщика. Для банка эта операция является прибыльной, так как за домиляцию векселей он получает комиссионное вознаграждение, и в то же время, выступая в качестве домицилянта, банк не несет никакой ответственности, если платеж не состоится. Клиент-плательщик сам обязан к сроку платежа по векселю либо обеспечить поступление необходимых денежных средств на свой счет в банк, либо заранее забронировать сумму платежа на отдельном счете. В

противном случае банк отказывает в платеже и вексель опротестовывается в обычном порядке против векселедателя.

Расширению использования вексельной формы расчетов в хозяйственном обороте страны должны способствовать также такие новые для нашей банковской практики вексельные операции, как учет векселей и выдача ссуд под залог векселей, связанные с краткосрочным кредитованием хозяйства.

В современной отечественной банковской практике появился новый вид векселей – банковский, или финансовый вексель. Банковский (финансовый) вексель представляет собой одностороннее, ничем не обусловленное обязательство банка (эмитента векселя) об уплате обозначенному в нем лицу или по его приказу определенной денежной суммы в установленный срок. Действующее российское вексельное законодательство не предусматривает для случаев выпуска векселей банками каких-либо особых правил или исключений, и законодательство о ценных бумагах этого вопроса не затрагивает. Правовой режим банковских векселей совпадает с общим режимом для векселей всех иных эмитентов и регулируется законом «О простом и переводном векселе». Это предопределяет два главных качества выпуска и обращения конкретного банковского векселя: возможность выпуска, как единичных экземпляров, так и серий и возможность самостоятельного установления банками не противоречащих закону правил выпуска и оборота собственных векселей.

Банковские векселя бывают процентные и дисконтированные. Процентный вексель продается первому держателю по номиналу, а доходом держателя будут проценты, начисленные на вексельную сумму. При этом оговорка о начислении процентов будет действительна только в векселях со сроком платежа «по предъявлении» или «во столько-то времени от предъявления», допустимы также ограничительные пометки типа «по предъявлении, не ранее...». Проценты начисляются со дня составления векселя, если не обозначена другая дата, и до дня фактического предъявления векселя к оплате. В отличие от описанной схемы процентного векселя дисконтный (или дисконтированный) вексель продается первому держателю по цене ниже номинала. Доходом держателя дисконтного векселя будет разница цены покупки и цены продажи векселя, которая во всех случаях облагается налогом по общей ставке налога на прибыль. Налог рассчитывается получившим дисконт юридическим лицом самостоятельно и уплачивается в общем порядке.

Акцепт коммерческим банком векселя клиента – операция, также широко распространенная в мировой практике. При предоставлении банком акцептного кредита предприятие выставляет переводной вексель на свой коммерческий банк, тот акцептует вексель, т.е. становится должником по векселю. Чаще всего, еще до акцепта векселя банком, клиент предоставляет ему какое-либо обеспечение кредита, например денежную сумму,

эквивалентную номиналу векселя. Иногда покрытие предоставляется перед оплатой векселя. Среди российских банков акцепт векселей клиентов практически не получил распространения, поскольку при нынешней финансовой неустойчивости банки не уверены в платежеспособности своих клиентов, и риск банка при проведении такой операции крайне велик. Кроме того, многие специалисты уже неоднократно отмечали, что переводные векселя вообще мало применяются на денежном рынке России.

Аммосва А.К.

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный Федеральный университет им. М.К.Аммосова

Россия, г.Якутск

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПАТОЛОГИИ В СТРОЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК «ДИСФУНКЦИЯ»

В условиях всемирной глобализации со временем подвергаются и организации. В нашем современном мире они представляют собой большую организацию с множеством функций, целей и членов организаций. И в связи с этим возникает устойчивое нарушение их оптимального функционирования, их дисфункции, что принято называть организационной патологией.

Формой организационной патологии является господство структуры над функцией, когда организационные системы, будучи созданными для выполнения той или иной функции, стремятся к самодовлеющему поведению, превращая цель в средства, а средства - в цель.

В нормативном соотношении функция первична и организационная структура должна подстраиваться под нее, видоизменяясь по мере эволюции функции. Отклонения от этой нормы возникают тогда, когда какой-либо орган управления формирует собственные цели так, что подчиняет им работу управляемых объектов, или же вырабатывает псевдофункцию, имитируя увеличение объема полезной деятельности и укрепляя тем самым свою значимость. Источником организационной патологии являются также непредвиденные последствия формализации правил служебного поведения в организациях.

Практическая часть статьи является диагностика организационных патологий на конкретном примере. В пример был выбран одна из ведущих компаний Республики Саха (Якутия) г. Якутске.

Диагностика проводилась с целью вычисление существование в одном из отделов отклонение от нормы, иначе патологии. В отделе служащих, из них 3 женщины и 5 мужчин, не считая начальника отдела. Возрастная структура от 30 до 37. Для выявления организационных патологий использовался метод работы с оргпатологиями по Пригожину А.И. В этом методе используется список патологий организации¹⁶.

¹⁶ Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: Издательство МЦФЭР. – 2003

В строении организаций участники считают наиболее важными бюрократию, господству структуру над функцией и автаркию подразделений. В организационных отношениях это бессубъектность, рассеивание целей и конфликты. А в управленческих решениях являются дублирование организационного порядка, разрыв между решениями и их реализацией и стагнация.

Итак, смотря на этот результат, выявляется такой общий вывод: в отделе информатизации есть отклонение от нормы в управляемости. Это характеризуется тем, что существует многообразная структура, не согласование действий между собой, бюрократия, рассеивание целей, не полная управляемость, бессубъектность отдела, разделение функций на обязательные и не настолько важные, распределение полномочий. Все сходится к тому, что управляющий отделам мало уделяет внимание на обязанности, как управляющего. Это может объясняться тем, что он в более тесных или дружеских отношениях со своими подчиненными.

Во-вторых, для продуктивной работы следует рассчитать время, выделенное для работы с группой, как свое, так и участников. Правильно сделанный план работы, это залог быстрой и эффективной работы.

В-третьих, нужно понимать, что в этой исследовательской работе важную роль играет ваша же собственная коммуникабельность. Вы в этом процессе являетесь руководителем. Результат работы зависит от вашей активности, от правильного общения с участниками, быстрая вхождения в их коллектив. Это намного важнее, так как ваша задача изучить их круг личный общения.

Таким образом, организационные решения характеризуют процесс дальнейшего развития организаций, которые требуют разумного и эффективного результата. Так как систематически не анализированные проблемы могут стать нерешенными и глобальными, угрожая всяческому развитию. Следует учитывать ситуации решения проблем.

Достижение результата, т.е. выявления организационной патологии, путем определенного метода повышает не только производственную эффективность, но и социальной эффективности функционирования организация (удовлетворение потребностей человека, развитие личности, совершенствование отношений и т.д.). Именно единство производственной и социальной эффективности характерно для организация в социалистическом обществе.

*Аммосова А.К.
студент 3 курса
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

СТРАТИФИКАЦИОННАЯ СИСТЕМА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В процессе развития демократических и рыночных институтов в России конца XX — начала XXI века социальная структура российского общества претерпела значительную трансформацию.

В современном российском обществе формулирование стратификационной системы происходит на экономической основе, где главными критериями служат уровень доходов, владение собственностью и возможность осуществлять самостоятельную предпринимательскую деятельность¹⁷.

Кроме того, сложился довольно многочисленный предпринимательский слой, высшие представители которого не только составляют существенную часть хозяйственно-экономической элиты, но и в ряде случаев входят в политическую элиту страны. Переход к рыночной экономике образовал качественно новые статусные группы, обладающие экономической свободой, а также претендующие на самые высокие места в общественной иерархии.

Еще нужно учесть, что в ходе развития появились новые престижные виды деятельности, что заметно изменило социально-профессиональную стратификационную систему. Например, резко возросла престижность предпринимательской, коммерческой, финансово-банковской, управленческой, юридической и некоторых других видов деятельности, таких, как реклама, маркетинг и операции с недвижимостью.

Сложившаяся к началу 90-х гг. структура российского общества стала результатом сдвигов в структуре экономики страны. Социальная мобильность в основном носила нисходящий характер, так как уровень доходов в стране резко упал, огромные массы населения остались за чертой бедности. В то же время среди отдельных групп населения, в основном номенклатуры, наблюдалась восходящая мобильность, в результате которой формировались высшие слои политической и экономической элиты.

В настоящее время наблюдается интенсивная восходящая мобильность среди высококлассных специалистов в различных сферах производства, связанная с их профессиональным ростом и востребованностью на рынке труда.

¹⁷ Заславский Т.И. Проблемы развития социальной структуры российского общества. // Безопасность Евразии. – 2004. №3. – с. 191-201.

По мере строительства информационного общества становится необходимым новое поколение, с новыми информационными знаниями и профессиями. Здесь находит свое подтверждение и общая закономерность межпоколенной мобильности – молодежь из группы работников физического труда в группу работников умственного труда. Внутрипоколенная мобильность носит в основном характер карьерного роста, который теперь в меньшей степени зависит от факторов происхождения, как это было в более стабильном обществе советского периода. В целом женщины мобильнее мужчин, а молодые – мобильнее пожилых. Но мужчины в своей карьере чаще перепрыгивают через несколько ступеней, чем женщины, которые продвигаются постепенно¹⁸.

Поскольку вертикальная мобильность присутствует в той или иной степени в любом обществе, существуют определенные пути, или каналы, по которым индивиды имеют возможность наиболее эффективно перемещаться вверх или вниз по социальной лестнице. Их называют каналами социальной мобильности или социальным лифтом, которые также были рассмотрены в предыдущей главе. Теперь рассмотрим их роль в современном российском обществе.

Армия. Как отмечал П.А.Сорокин, она функционирует в этом качестве не в мирное, а в военное время. Также известно что, в США и Европе армия и в мирное время служит проводником восходящей социальной мобильности, так как позволяет после службы получить бесплатное высшее образование в престижных ВУЗах. Но в России получается наоборот . армия выступает как один из каналов нисходящей мобильности, поскольку отрывает молодых мужчин на год от возможностей получения престижной профессии.

Церковь. Сегодня церковь в России снова способствует восходящей мобильности людей с низким социальным статусом. Однако пока церковь отделена от государства, социальная мобильность священников весьма ограничена.

Школа. Институты воспитания и образования, какую бы конкретную форму они не приобретали, во все века служили мощным каналом социальной циркуляции.

В современной России образование продолжает играть присущую ему роль, хотя формы повышения социальной мобильности и категории населения существенно изменились¹⁹ . Как показала С.Бочарова, распространение заочного и второго образования сегодня можно считать, во-первых, реакцией на быстрые изменения рынка труда и требования с его

¹⁸ Богданова Л.П., Щукина А.С. социальная мобильность в системе социального воспроизводства. // II Всероссийская научная конференция "Сорокинское чтение - 2005"

¹⁹ Тыхеева Ю.Ц. Город: образование и социальная мобильность. // Инновации и образование. Сборник материалов конференции . серия «Symposium», выпуск 29. СПб.: 2003

стороны; во-вторых, каналом вертикальной мобильности для представителей групп, чьи возможности получить дневное образование ограничены²⁰.

Таким образом, в современных условиях место в высших слоях общества сильно зависит от качества образования и уровня знаний человека, т.е. в обществе постоянно усиливается связь между образованием и профессиональным успехом. Образование и профессиональный успех становятся основой для социальной мобильности. Пока эта связь не будет ослаблена, возможности роста останутся довольно ограниченными, и пока роль образования как фильтра при входе в профессиональную иерархию будет сохраняться, это будет способствовать сохранению социального неравенства.

*Анашкина Л.А.
магистрант
НАЧОУ ВПО СГА
Россия, г. Москва*

ПРАВО НА ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ПО ЗАКОНУ

Аннотация. В наследственном праве существует понятие «обязательная доля в наследстве». В жизни часто возникают такие ситуации, что, к примеру, имеется завещание на одного человека. Он, соответственно, предполагает, что является единственным наследником. Но вдруг появляется другой претендент, у которого имеется право на эту «обязательную долю». И наследнику по завещанию придется делиться наследством. В этой статье рассматривается, кто имеет право на обязательную долю и каков ее размер.

Ключевые слова: наследование по закону, наследование по завещанию, обязательная доля, нетрудоспособный иждивенец, несовершеннолетние дети наследодателя, свидетельство о праве на наследство, незавещанная часть имущества.

Законодательством РФ, регулирующим наследственные отношения, предусмотрено право лица, которое находилось на иждивении наследодателя, получить долю в наследстве. Нетрудоспособный иждивенец, вне зависимости от того, входит ли он в круг наследников той очереди, которая привлекается к наследованию, вправе наследовать наравне с другими наследниками, при условии, что он на момент открытия наследства является нетрудоспособным и не менее одного года до дня смерти наследодателя находился на иждивении наследодателя.

Закон устанавливает, что такие лица, в случае отсутствия наследников по закону иных очередей, наследуют все имущество в качестве наследников восьмой очереди.

²⁰ Бочарова С. Высшее образование в России: вертикальная мобильность и социальная защита. // Отечественные записки. - №1. 2002.

Согласно пункту 1 статьи 1149 Гражданского кодекса РФ несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, его нетрудоспособные супруг и родители, а также нетрудоспособные иждивенцы наследодателя, подлежащие призванию к наследованию на основании пунктов 1 и 2 статьи 1148 настоящего Кодекса, наследуют независимо от содержания завещания не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону (обязательная доля) [1].

Если отношения иждивения прекратились за год до смерти наследодателя - нетрудоспособный иждивенец теряет право на получение доли в наследстве. На практике предполагается пока не доказано иное, что нетрудоспособными являются женщины и мужчины, достигшие 55 и 60 лет соответственно, инвалиды с первой по четвертую группу, несовершеннолетние до 16 лет, а также до 18 лет, если они учатся.

Признавая лиц находящимися на иждивении, суды исследуют вопрос о том, была ли материальная помощь, которую оказывал наследодатель иждивенцу разовой или она имела характер постоянного и основного источника для его содержания.

Сфера отношений наследников по закону и нетрудоспособных иждивенцев является достаточно конфликтной. Как правило, попытки притязания нетрудоспособными иждивенцами на получение доли в наследстве вызывают яростное сопротивление со стороны наследников по закону. На практике суды весьма тщательно подходят к оценке представленных сторонами доказательств.

Так, рассматривая спор по иску гражданки И. к наследникам по закону суд пришел к выводу о том, что поскольку истица уволилась с последнего места работы не по причине болезни, а по собственному желанию, состояла в наследодателем в отношениях гражданского брака, ее пенсия была сопоставима с пенсией наследодателя - она не может быть признана нетрудоспособным иждивенцем наследодателя, и, следовательно, не вправе претендовать на долю в наследстве.

По сложившейся судебной практике к лицам, имеющим право на обязательную долю в наследстве, относятся:

1) Несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя его нетрудоспособные супруг и родители. В данном случае речь идет о детях в возрасте до 18 лет или имеющих нерабочую группу инвалидности детей, супруге или родителях наследодателя;

2) Нетрудоспособные иждивенцы наследодателя. Под нетрудоспособными иждивенцами следует понимать женщин в возрасте после 55 лет, мужчин в возрасте после 60 лет, пенсионеров, а также лиц, имеющих нетрудоспособную группу инвалидности, состоявших на иждивении (содержании) наследодателя на день его смерти.

Однако само по себе наличие права на обязательную долю вовсе не влечет за собой права таких наследников на участие в распределении всего имущества, принадлежавшего наследодателю.

Согласно пункту 2 статьи 1149 Гражданского кодекса РФ право на обязательную долю в наследстве удовлетворяется из оставшейся незавещанной части наследственного имущества, даже если это приведет к уменьшению прав других наследников по закону на эту часть имущества, а при недостаточности незавещанной части имущества для осуществления права на обязательную долю - из той части имущества, которая завещана [1].

Указанное правило означает, что наследники, имеющие право на обязательную долю, вправе участвовать в разделе имущества, не указанного в завещании. Участвовать в разделе всего имущества, принадлежавшего наследодателю, такие наследники могут лишь в случае недостаточности незавещанной части имущества.

Например, Иванов составил на имя Петрова завещание, в котором указал, что завещает ему свой дом и земельный участок (общей стоимостью 1 000 000 рублей). При этом Иванов не указал в завещании, что завещает Петрову свою коллекцию картин (стоящую 1 400 000 рублей), превосходящих по цене завещанные дом и земельный участок. В этом случае нетрудоспособные иждивенцы наследодателя (жена Иванова (56 лет) и его сын (инвалид I группы)) вправе были бы рассчитывать на следующее имущество:

- жена наследодателя на имущество стоимостью 1 200 000 рублей (супружеская доля) + 600 000 рублей ($\frac{1}{2}$ доля от половины наследственного имущества при отсутствии завещания) = 1 800 000 рублей;

- сын наследодателя на имущество стоимостью 600 000 рублей.

Поскольку суммарная стоимость имущества, на которое вправе рассчитывать наследники, имеющие право на обязательную долю, превышает стоимость коллекции картин (1 400 000 рублей), то сначала производится раздел между такими наследниками коллекции ($\frac{3}{4}$ жене и $\frac{1}{4}$ сыну наследодателя), а оставшаяся часть наследства (стоимостью 1 000 000 рублей) делится между женой наследодателя, сыном наследодателя и наследником по завещанию Петровым.

Возможна ситуация, когда, например, у наследодателя Иванова имеется в собственности только квартира, которую наследодатель завещал Петрову. В этом случае нетрудоспособная дочь Иванова может заявить о своих правах на обязательную долю в праве на наследство (квартиру). При отсутствии завещания дочь Иванова получила бы на праве собственности всю его квартиру. Однако, в связи с оформлением завещания на имя Петрова, дочь Иванова вправе претендовать только на $\frac{1}{2}$ долю квартиры, а наследник Петров так же на $\frac{1}{2}$ долю завещанной ему квартиры.

Право на обязательную долю в наследстве закреплено действующим Гражданским кодексом РФ. Однако наследственные споры о праве на

наследство с участием наследников, имеющих право на обязательную долю, возникают довольно часто. Причины могут быть самые разные. Это и отказ нотариуса выдать такому наследнику Свидетельство о праве на наследство (тогда наследнику приходится обжаловать в суде неправомерные действия нотариуса), и, наоборот, согласие нотариуса выдать нетрудоспособному иждивенцу Свидетельство о праве на наследство (тогда наследники по завещанию могут оспорить в суде действия нотариуса, посчитав изъятую у них долю в наследстве слишком значительной).

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации – [Электронный ресурс] <http://base.garant.ru/10164072/>. Дата обращения 22.10. 1991

Андреева Ю.А.

студент 4к.5гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

**СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА – В
СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА**

Риск - неотъемлемая характеристика общественного производства. Накопленный опыт финансово-хозяйственной деятельности, атрибутом которой является неопределенность результата, заставляет более осознанно подходить к выявлению, анализу и управлению различными рисками. Множество негативных факторов, основными из которых являются высокий уровень износа основных производственных фондов, неэффективность механизмов экономической безопасности, возросшая конкуренция, недостаточно проработанная нормативно-правовая база, характерные для текущего состояния российской экономики, создают условия, при которых практически ни один новый проект не может быть осуществлен с гарантированным успехом. В результате основным условием нормального функционирования, как общества, так и любой организации является умение на научной основе осуществлять прогнозирование, профилактику и защиту от рисков. Управление рисками становится одним из ключевых направлений современного экономического и социального развития.

Управление рисками, как область знаний, начала формироваться в конце XIX в. с появлением новых средств производства, строительством крупных промышленных объектов, развитием транспорта. По-настоящему актуальной сфера управления рисками утвердилась после Второй мировой войны, когда одним из побочных результатов научно-технической революции стали факторы возникновения крупных технических и

экономических рисков. В 50-х годах XX в. появилась профессия риск-менеджера или специалиста по управлению рисками. Тогда же управление рисками оформилось в отдельное направление экономической науки.

Каждый этап развития науки об управлении рисками инициировался какой-либо крупной техногенной катастрофой или экономическим потрясением. Вот несколько примеров:

- взрыв циклогексанового облака на заводе по производству полиэтилена в Фликсборо (Великобритания) в 1974 г. Погибло 28 человек, более 400 ранено;

- утечка токсичных газов на заводе по производству пестицидов в Бхопале (Индия) в 1984 г. Погибло 2 300 человек, 20 000 получили ранения и отравления;

- авария на Чернобыльской АЭС в 1986 г. Материальный ущерб оценивается в 150 млрд. долл. США;

- взрыв и разрушение платформы для бурения скважин на шельфе Северного моря в 1988 г. Погибло 167 человек, материальный ущерб оценивается в 1 200 млн. долл. США;

- ряд экономических и финансовых кризисов, поразивших экономики США, Европы и Азии.

Все эти события приводили к разработке методик оценки рисков опасных производств, совершенствованию процессов диверсификации вложений, развитию актуарного анализа. В XXI в. управление рисками - это стандартный элемент менеджмента не только крупных, но и малых организаций.

Теория управления рисками основывается на трех базовых понятиях: полезности, регрессии и диверсификации. В 1738 г. швейцарский математик Даниил Бернулли дополнил теорию вероятностей методом полезности или привлекательности того или иного исхода событий. Идея Бернулли состояла в том, что в процессе принятия решения люди уделяют больше внимания размеру последствий разных исходов, чем их вероятности. Эта идея стала основой теории полезности.

Российская наука управления рисками в настоящее время выстраивается заново, поскольку доминирующая в СССР идеология рассматривала риски как негативное явление, присущее капиталистическому способу хозяйствования. Советские экономисты в своих исследованиях подчеркивали, что в условиях планового ведения социалистического хозяйства риски имеют тенденцию к отмиранию. Поскольку нет объекта управления - нет и науки об управлении этим объектом, то есть, нет науки об управлении экономическими рисками. Лишь в конце 20-х гг. и в самом начале 30-х гг. прошлого века отдельные советские исследователи и политические деятели указывали на опасность недооценки роли рисков в развитии социалистического общества. Одним из немногих партийных деятелей, поддерживавших идею изучения и управления экономическими

рисками, был В.В.Куйбышев, отмечавший, что «вопрос о риске - один из злободневнейших и актуальных вопросов, и от разрешения его в значительной степени будут зависеть сохранение принятых нами темпов развития и выполнения планов нашего хозяйственного развития. Для всех должно быть, наконец, совершенно ясно, что там, где нет опыта, где нет эксперимента, где нет известной доли риска, там не может быть того проявления инициативы без которой мы не сумеем революционизировать наше производство». Тем не менее, управление рисками было переведено из экономической плоскости в плоскости юридическую и политическую. Например, в Приказе ВСНХ от 18 июля 1929 г. №911 отмечалось: «Нет ответственности за отрицательные действия, последствия риска, если нет умысла или небрежности».

Только во второй половине 80-х гг. прошлого столетия проблема управления рисками вновь стала актуальной. Отсутствующая по объективным причинам отечественная школа управления экономическими рисками, незначительное число концептуальных исследований по данной тематике, острый дефицит квалифицированных риск-менеджеров заставляют говорить об управлении рисками как об одном из самых востребованных направлений в деле развития современной российской экономической мысли.

В экономической литературе существует множество определений риска. Это связано с неоднозначностью трактования свойств, элементов и содержания риска, разнообразием целей, для достижения которых формулируется понятие риска. Большинство российских ученых в теоретических исследованиях исходит из определения риска, данного в С.И.Ожеговым: «Риск - возможная опасность; действие наудачу в надежде на счастливый исход», то есть риск - это опасность, но опасность прогнозируемая. Анализируя это определение, можно выявить основные характеристики риска - опасность и неопределенность, причем, неопределенность обладает вероятностной характеристикой. Уместно представить риск как меру опасности и, если первая часть определения С.И. Ожегова подразумевает чистые риски, то есть риски, при реализации которых положение или ухудшится, или не изменится, то при рассмотрении второй части определения, а именно спекулятивных рисков, существует возможность положительного результата, «счастливого исхода».

В зарубежной теории риск-менеджмента существует множество определений рисков. Например, в США предложен целый ряд определений: «Риск - это возможность неблагоприятного события (происшествия), риск - это комбинация опасностей, риск - это непредсказуемость, риск - это тенденция к тому, что фактические результаты могут отличаться от ожидаемых, риск - это неопределенность потерь, риск - это возможность потерь».

С точки зрения полезности, рассмотрения размеров последствий, риск - это неопределенность результата, то есть вероятность наступления как положительных, так и отрицательных событий.

Если рассматривать риск через призму регрессии, то риск - это отклонение фактических результатов от ожидаемых, то есть признание факта возможного несоответствия ожидаемых результатов от просчитанных на основе общепринятых, усредненных нормативов.

Анализируя риск на основе диверсификации или продуманного распределения, можно отметить, что риск - это комбинация различных результатов.

Как уже было отмечено, основная характеристика риска - опасность, опасность проявления ущерба, опасность неблагоприятного исхода. «Опасность - потенциальная угроза возникновения ущерба или другой формы реализации риска, обусловленная спецификой объекта, особенностями рискованной ситуации и природой указанного ущерба»¹. Если проецировать это определение опасности на различные толкования риска, основанные на постулатах полезности, регрессии и диверсификации, то получим краткое определение риска, учитывающее базовые элементы теории управления рисками и свойства основной характеристики риска, опасности.

Использованные источники:

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2013.
2. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М., 2013.

*Андропова И.В.
преподаватель
Фомина Е.С.
студент 5 курса
Смолина Г.А.
студент 5 курса*

Самарский Государственный Университет ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ВЫБОРАХ В РЕГИОНЕ

Политическая коммуникация - это процесс передачи политической информации, которая циркулирует между частями политической системы, между политической и общественной системами, а также это процесс обмена информацией между политическими структурами, общественными группами и индивидами. Впервые термин «политическая коммуникация» был использован в конце 40-х годов XX ст., что стало свидетельством роста

роли информации в общественно-политической жизни. Именно тогда политическая коммуникация как научно-прикладная дисциплина ответвилась от социальных и политических наук. Сегодня исследователи политической коммуникации уделяют внимание таким основополагающим факторам в этой сфере:

- собственно коммуникативные аспекты;
- функционирование и роль средств массовой информации;
- избирательный процесс;
- коммуникация власти с общественностью.

Сущностной стороной политико-коммуникационных процессов является передача, перемещение, оборот информации - тех сведений, которыми в процессе конкретной общественно-практической деятельности обмениваются «источники» и «потребители» - взаимодействующие в обществе индивиды, общности, институты. Таким образом, политическая коммуникация, охватывая все многообразие социально-политических связей - межличностных, массовых и специальных, отражает и выражает культурные ценности субъектов политики; несет в себе политическую информацию как содержание, включая процессы обмена этим содержанием, а также семиотические и технические средства, используемые в этих обменах, и технические каналы этих обменов

Пропаганда как средство политической коммуникации

Пропаганда одновременно деятельность, направленная на популяризацию и распространение идей в общественном сознании. Пропагандировать - распространяется устно, через радио, телевидение, печатные средства массовой информации или с помощью других средств

Главная цель пропаганды - довести главные идеи и теоретические знания к широким слоям населения и превратить в личные убеждения.

Пропаганда - процесс закрепления в сознании определенных ценностей. Виды пропаганды:

- «белая» пропаганда (известный источник, правдивый сообщение);
- «серая» пропаганда (источник неизвестный, истинность не установлена);
- «черная» пропаганда (фальсификация источника и сообщение) [1]

Агитация - это влияние на сознание людей путем распространения отдельных идей и лозунгов с целью мобилизации их на выполнение поставленных задач.[2] Политические коммуникации как средство достижения политических результатов. Стратегические политико-коммуникационные кампании В целом ряде случаев политико-коммуникационные процессы подпадают под определение стратегических кампаний, когда они сознательно используются коммуникаторами для достижения конкретных политических результатов. Политическая коммуникация подобного вида может реализовываться на различных уровнях и варьироваться от целенаправленного информационного

воздействия на одного или нескольких индивидов до крупномасштабной кампании, включающей значительное количество каналов, по которым распространяется множество сообщений на многомиллионную аудиторию. В условиях становящегося информационного общества особый интерес вызывает анализ четырех основных моделей стратегических политико-коммуникационных кампаний: агитационно-пропагандистской деятельности с использованием СМК, политической рекламы, развития общественных связей и политического маркетинга, важнейшим компонентом которых выступает массовая коммуникация. Несмотря на разнообразие форм и различие в преследуемых целях, данные политико-коммуникационные кампании имеют следующие общие характеристики.^[3] Они, как правило, инициируются институционализированными совокупными политическими актерами, то есть в качестве коммуникаторов в них обычно выступают органы государственной власти или общественно-политические объединения, претендующие на выражение интересов каких-либо общностей или социальных групп; они имеют преднамеренный характер, будучи направленными на достижение тех или иных политических целей, которые могут быть достаточно четко определены; в рамках одной и той же кампании целедостижение может предполагать совместное решение целого ряда взаимосвязанных задач, как, например, изменение точек зрения, позиций адресатов информационного воздействия, а также их поведения; проведение этих кампаний в значительной мере носит массовый характер, предполагающий задействование нескольких коммуникационных каналов для передачи серии сообщений, что подразумевает широкое использование СМИ, как правило, в сочетании с групповой и межличностной коммуникацией; эти кампании должны обладать высокой степенью общественной легитимности, то есть восприниматься большинством адресатов информационного воздействия в качестве необходимых и обоснованных либо с позиций устоявшихся в обществе норм и традиций, либо с точки зрения очевидной неизбежности осуществления назревших социально-политических преобразований. Типичными примерами стратегических политико-коммуникационных процессов выступают избирательные кампании, проводимые как на общенациональном, так и на региональном, местном уровне, а также деятельность политических партий и других общественно-политических объединений, направленная на привлечение в свои ряды новых сторонников. Предмет коммуникации определяет угол зрения, под которым будет освещаться тематика ключевых проблем коммуникационной кампании с учетом специфики адресной группы. Что же касается политической рекламы как одной из коммуникационных технологий развития общественных связей, то ее, по всей вероятности, следует рассматривать в качестве маркетинговой разновидности агитационно-пропагандистской деятельности.

Эта разновидность реализуется в условиях конкурентной коммуникационной среды и свободы индивидуального политического выбора граждан и представляет собой распространение сообщений о кандидате на выборную должность, избирательном объединении, избирательном блоке или ином политическом факторе, претендующем на власть, которое осуществляется от имени данного фактора, как правило, на платной основе и имеет цель формировать или поддерживать интерес адресатов информационного воздействия к этому политическому фактору, а также побуждать, призывать их совершить определенные действия, чаще всего - проголосовать соответствующим образом на выборах . [4] Указанная цель, как правило, не решается посредством единичного рекламного обращения и обычно предполагает использование серии целенаправленных информационных воздействий, объединяемых в коммуникационную кампанию.

Основные формы политических коммуникаций с избирателями.

Существуют несколько типов встреч с избирателями²¹:

- встречи на специально организованных мероприятиях (митинги, заранее спланированные встречи с избирателями);

- встречи по месту работы; это особенно популярный в России способ предвыборной коммуникации (популярен он вследствие достаточно легкого решения вопросов явки и помещения); подготовка подобных встреч значительно упрощается, если кандидата и его команду связывают с руководителем предприятия (организации) хорошие личные отношения;

- встречи по месту жительства; как правило, их организуют одновременно с дворовыми сходами или собраниями жильцов;

центральными на подобных мероприятиях становятся местные темы – транспорт, вода, дороги, ремонт зданий, мусор, благоустройство и т.д.;

- встречи по «месту интересов» – в клубах, спортивных секциях, кружках;

- «случайные» встречи в неожиданных местах; подобные встречи можно назвать «хождением в народ»; эта форма коммуникации завоевывает все большую популярность, на предпоследних и последних президентских выборах «в народ» ходили практически все претенденты

- необходимы хорошая подготовка, умение держать под контролем любые неожиданные ситуации, некоторые артистические данные претендента и хорошо сыгранная команда. [5]

Основное средство воздействия на избирателей на митингах и собраниях – это, безусловно, сама политическая речь. Оратор должен убедить аудиторию в том, что его и избирателей волнуют одни и те же проблемы, что он обладает уникальными качествами для того, чтобы добиться желаемых перемен. Разработчики технологий политических кампаний рекомендуют строить политическое выступление по следующему

плану²²:

- установление контакта с аудиторией посредством демонстрации общности забот;
- постановка проблемы, демонстрация ее связи с аудиторией;
- усиление заявленной позиции приведением фактов (они должны быть изложены доступным языком);
- обозначение противника (обычно это кто-то из оппонентов выступающего), увязывание его имиджа и позиции с обозначенной проблемой;
- предложение своего решения проблемы и демонстрация преимуществ, которые оно несет слушателям;
- изложение того, как оратор видит будущее;
- объяснение перспектив, открывающихся с решением проблемы;

Построение речи по такому принципу поможет убедить аудиторию принять позицию кандидата, подвигнуть ее к активным действиям, вызовет желаемые перемены в настроении аудитории.

Приведем некоторые общие рекомендации, позволяющие добиться максимального эффекта в коммуникации посредством встреч с избирателями:

- необходимо предварительно подробно познакомиться с аудиторией: полезно знать, кто собирается прийти на встречу с кандидатом, каковы основные проблемы этих людей, чего они ждут от кандидата.
- следует ориентироваться на людей, которых может и не быть на встрече, но которые тем или иным образом узнают содержание речи – выступление будет освещаться в прессе, выдержки из него могут приводиться в качестве цитат, информация о выступлении будет распространяться по неформальным каналам.
- необходимо следовать выбранной теме выступления (заранее названную тему не следует менять); целесообразно выбрать для выступления один-два вопроса или какую-то одну тему, не распыляться, не противоречить себе в ходе речи и не допускать высказываний, которые невозможно будет подкрепить серьезными аргументами;
- следует со всей серьезностью подойти к организации выступления; подготовка к нему включает не только составление плана самой речи, но и психологический настрой; некоторые психологические аспекты стоит обговорить заранее – например, попросить знакомых и доброжелательно настроенных по отношению к оратору людей сесть в зале так, чтобы можно было видеть их лица и ощущать их поддержку. Особое место в ряду средств политической коммуникации занимают неформальные источники информации. В последнее время многие исследователи отмечают падение

доверия к официальным СМИ, что привело к росту значимости сообщений, передаваемых на уровне межличностного общения[6].

Неформальные источники играют и позитивную роль в процессе формирования политических предпочтений. Важно уже то, что они привлекают внимание населения к политике. Придавая представлениям о политике эмоциональную окраску, они закрепляют это внимание, а также упрощают восприятие информации, делая ее доступной для всех социальных групп. Особое место среди неформальных источников информации занимают слухи. Таким образом, каждое из средств политической коммуникации оказывает специфическое влияние на процесс формирования политических предпочтений населения, опираясь на определенную технологию и место. Ценностные качества политической коммуникации сегодня, как и прежде, конечно же, ранжируются и политически переосмысливаются правящими элитами и бюрократией в собственных интересах, однако они во многом определяются спецификой общей и политической культуры каждого конкретного сообщества. Политическая коммуникация, выступая способом, средством существования и передачи политической культуры, в свою очередь, сама опосредуется существующими культурными нормами и ценностями. [7]

Использованные источники:

1. Почепцов Г.Г. Пропаганда и контрпропаганда. - М.: Центр, 2004. - 452 с.
2. Грачев М.Н. Эволюция моделей стратегических политико-коммуникационных кампаний // Двадцать лет перестройке: эволюция гуманитарного знания в России: Материалы международного научно-образовательного форума. - Москва, 27-28 апреля, 2005..
3. Политическая коммуникация в информационном обществе. - СПб., 2001..
4. Каптерев С.Е. Политическая коммуникация: основы управления избирательным процессом. – Новгород.: ННГУ, 2003. – 342 с.
5. Соловьев А. Политология: политическая теория, политические технологии. - М.: 2000.:
6. Поведение избирателей и электоральная политика в России // Полис. - 2003, № 3.:
7. Соловьев А. Политология: политическая теория, политические технологии. - М.: 2000.:

*Андура В. Н.
студент БГЭУ, 3 курс
Юрения Е. А.
студент БГЭУ, 3 курс
Морозова Н. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Республика Беларусь, г. Минск*

ЖИЗНЬ В ДОЛГ: ЗА И ПРОТИВ

Проблема сбалансированности бюджетов различных уровней сегодня актуальна для многих стран. Отсутствие баланса между растущими общественными потребностями и возможностями по их удовлетворению за счет имеющихся у государства доходов вызывает необходимость мобилизации дополнительных финансовых ресурсов. Именно для этих целей государство прибегает к внешним и внутренним заимствованиям, в результате чего и формируется государственный долг. Рассмотрим вопросы возникновения и погашения внешнего государственного долга на примере Республики Беларусь.

В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Беларусь внешний государственный долг – это подлежащая возврату и невозвращенная сумма внешних государственных займов, фактически полученных Республикой Беларусь от нерезидентов Республики Беларусь на определенный момент времени.

Сравним динамику роста долгов с темпами роста производства национального богатства. С 2006 по 2014 г.г. ВВП РБ в долларовом выражении увеличился в 2,4 раза, экспорт товаров и услуг — в 2,5 раза. Для понимания общей картины добавим, что валовой внешний долг за этот период увеличился в 7,9 раза. Проценты по обслуживанию внешнего долга выросли в 6,5 раза. В итоге, валовой внешний долг на душу каждого белоруса увеличился в 8,2 раза. В 2015 году правительство вынуждено будет заплатить из бюджета около 4 млрд долларов [1].

В 2014 году Беларусь испытывает сильную нагрузку по выплатам внешних долгов. Госдолг страны в текущем году не снижается, а прирастает.

Согласно данным Министерства финансов РБ, в январе-июне 2014 года привлечены новые внешние государственные займы на сумму 2,4 млрд. долларов. Основным кредитором выступила Российская Федерация. Между тем, чрезвычайные меры по рефинансированию внешнего долга не спасли международные резервы Беларуси от снижения [1]. По данным Национального банка РБ, за I полугодие 2014 года они снизились на 225 млн. долларов. В том числе по позиции «резервные активы в иностранной валюте» – на 726 млн. долларов [2].

Следует отметить, что текущий уровень внешнего госдолга Беларуси с точки зрения экономической безопасности не является фатальным. У Беларуси, согласно оценкам Министерства финансов РБ и независимых

экспертов, размер внешнего госдолга от ВВП не превышает порогового значения 25 % и составляет 17,8 %. Поэтому возникает вопрос: брать или не брать в долг? И если брать, то на каких условиях?

Зачастую в отношении долга на макроуровне существуют стереотипные оценки: заимствования — это вынужденная мера, а долг следует рассматривать исключительно в негативном для заемщика смысле. Рациональных обоснований для таких оценок немного. Наоборот, долг можно рассматривать как важный инструмент экономической политики.

Во-первых, в краткосрочном периоде государственные заимствования позволяют сгладить дефицит бюджета и простимулировать национальную экономику. Во-вторых, внешние заимствования позволяют уравновесить платежный баланс. В-третьих, в долгосрочном периоде любой из видов заимствований можно рассматривать как инструмент активизации роста.

Даже в случае выгодных сделок таким инструментом, как госдолг, не стоит злоупотреблять. Частое его использование для сглаживания краткосрочных колебаний постепенно формирует проблему обремененности долгом. В случае высокого валового внешнего долга страна вынуждена сокращать свои валютные ресурсы, что может привести к нарушению финансовой стабильности.

Существующий низкий уровень задолженности сам по себе вовсе не является адекватным обоснованием для новых заимствований. Новые займы рационально привлекать лишь в случае, если это сгладит краткосрочные дисбалансы и/или простимулирует будущий рост, а общий уровень задолженности находится на безопасном уровне. Несоответствие любому из этих критериев обуславливает появление негативных последствий заимствований.

Существуют различные точки зрения в отношении госдолга Беларуси и способов его погашения. По мнению Игоря Велентя, Министерство финансов осуществляет рефинансирование долга в качестве вынужденной меры. Подобные инструменты не рассматриваются как оптимальный вариант экономической политики. Источником привлечения в страну валютных средств как основы для выплат внешнего долга без использования инструментов рефинансирования могли бы стать поступления от приватизации государственной собственности иностранным инвесторам. Еще одним инструментом, использованным правительством и Национальным банком РБ для снижения внешнего госдолга, является перевод обязательств из категории внешнего госдолга в категорию внутреннего. Основой для этого является механизм, при котором средства банков и иных юридических лиц посредством покупки государственных ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте, зачисляются на счета Министерства финансов [3].

Белорусские эксперты полагают, что продажа некоторых активов российскому капиталу — один из наиболее вероятных сценариев

привлечения недолгового финансирования в страну. В качестве одной из возможных сделок называется продажа России белорусского «Гродно Азота». «Закрыв эту сделку, можно решить фискальную задачу (обеспечить приток средств в бюджет) и сырьевую, учитывая, что гродненское предприятие является одним из крупнейших в Беларуси потребителей российского газа», — говорит экономист Мария Акулова. Эксперты пока не видят предпосылок того, что приватизация приобретет системный характер. «В будущем году пока можно ожидать лишь точечные сделки для поддержания финансовой устойчивости в стране», — отмечает Мария Акулова [4].

Эксперты ожидают, что в условиях ограниченной возможности привлечения новых заимствований наряду с точечной приватизацией государство будет прибегать и к другим инструментам решения финансовых проблем в стране.

Дефицит в платежном балансе, который приобрел в Беларуси хронический характер, можно, согласно экономической теории, не только финансировать за счет приватизации, но и пытаться сокращать путем ослабления курса национальной валюты. «Возможен «микс» из нескольких инструментов: в случае отсутствия внешнего финансирования темпы обесценения национальной валюты могут ускориться, рост доходов населения приостановится, а государственные расходы будут сокращены. После получения внешнего финансирования последствия могут быть противоположными», — полагает экономист Белорусского экономического исследовательско-образовательного центра (BEROC) Дмитрий Крук [4].

Все эти инструменты должны оказывать положительное воздействие на погашение госдолга, ведь его уровень на сегодняшний день высок. Более того Беларусь в 2015 году планирует привлечь внешние займы в размере 1 млрд. долларов для погашения старых кредитов. Всего в 2015 году Беларусь должна выплатить по внешним долгам 4 млрд. долларов [5]. Все вышесказанное свидетельствует о том, что Беларусь продолжает оставаться в долговой яме, что негативно сказывается в целом на экономике.

В средние века в немецком языке одним из значений слова “грех” было “долг”: жить в долг считалось большим грехом. Этот моральный принцип важно помнить в XXI веке при формировании нашего бюджета на следующий год.

Использованные источники:

1. Государственный долг на 1 октября 2014 г. [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – 2014. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/public_debt/pressreleases/a8d080d017161d2e.html – Дата доступа: 26.11. 2014.
2. Валовой внешний долг Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/externaldebt/> – Дата доступа: 28.11. 2014.

3. Жизнь взаимности. Продолжение следует?! [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://delo.by/news/~shownews/zhizn-vzaimy-prodolzhenie> – Дата доступа: 29.11.2014.
4. Минфин: Жизнь в долг заканчивается [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/272277/> – Дата доступа: 29.11.2014.
5. Беларусь продолжает залезать в долговую яму [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/285597/> – Дата доступа: 29.11.2014.

*Анзорова С.П., к.п.н.
ведущий научный сотрудник
Момот А.И.*

*старший научный сотрудник
ФГАУ «Федеральный институт развития образования»
Россия, г. Москва*

ДВУЯЗЫЧИЕ И БИКУЛЬТУРНОСТЬ: БИЛИНГВИЗМ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Аннотация: В докладе с позиций и методов различных наук - истории, философии, этносоциологии, лингвистики и др. на примере языков КЧР проанализирован с IV века н.э. и до современности процесс становления двуязычия и бикультуры: билингвизма, предложена его периодизация, выявлены основные тенденции и направления совершенствования.

Ключевые слова: билингвизм, двуязычие, бикультурность, этнос, народы, государственный язык, субъекты РФ, языковая семья (группа).

Многообразны и уникальны культуры народов России, проживающих в одном из нескольких многоязычных, полиэтнических Субъектов Российской Федерации - Карачаево-Черкесской республике (далее - КЧР). В 2012 году общественность России и республики торжественно отметили 90-летие со дня её образования в статусе автономной области РСФСР и 455-летие добровольного присоединения к России. Субъект России - Республика Карачаево-Черкессия уникальный край, имеющий многовековую историю прочной дружбы народов Северного Кавказа и России, получила этот статус в 1993г., ранее с 12.01.1922г. Карачаево-Черкесская автономная область [1, ст.65.1 ; 2, с. 508]. В данном субъекте РФ по данным переписи населения 2010 года проживают более 489 тыс. человек, представляющих более чем 80 народов и народностей, в т.ч. наиболее многочисленные народы составляют: карачаевцы 194,3тыс. чел.; русские 150,0 тыс. чел.; черкесы 56,5 тыс. чел.; абазыны 36,9 тыс. чел.; ногайцы 15,6 тыс. чел.. Численность лиц, указавших владение языками составляет 482,01 тыс. чел [3, т.1, т. 4 таб.4]. Многонациональность и многоязычность - специфические черты КЧР, как и всей России в целом, издавна определяют потребность в

двуязычии и бикультурности, жизненно необходимых в таких этнических средах. Все языки языковых семей (групп) народов, населяющих КЧР, как и около 60 языков других народов России являются младописьменными. Письменность у них появилась лишь в 1917г. на арабском алфавите и благодаря Великой октябрьской социалистической революции. В 1927г. арабский алфавит был заменён на латинский, а в 1938г.- на русский, что явилось огромным прогрессом для развития полноценной грамотности у народов, считавшихся отсталой «окраиной «царской империи, которым и собственная письменность вовсе и ни к чему, да и речь -сиречь литература (культура т.е.- прим. авт.) тем паче лишняя » [4, с. 359; 5, с. 243]. Ранее длительный период посредниками в коммуникативных межнациональных контактах являлись тюркский и адыгский языки, однако введение в 1938г. единого языка межнационального общения - русского сыграло огромную позитивную цивилизационную роль, способствовало созданию духовной общности народов СССР, России, равноправному диалогу их культур. Так как выход за этнические пределы развития путём приобщения к богатейшей духовной культуре каждого из народов полиэтнических субъектов РФ происходил и происходит именно через русский язык. Только таким путём национальные младописьменные литературы народов России вышли на международную арену. Произведения классиков русской литературы переводятся на языки народов КЧР и всего Северного Кавказа, а перевод книг известных писателей этих народов на русский язык сделал их достоянием многонациональных читателей. Предыстория зарождения литератур ранее бесписьменных народов Северного Кавказа, в т.ч. КЧР, началась с создания национальными авторами произведений на русском языке, о чем свидетельствует этническая художественная беллетристика первых писательских произведений К. Кешева, К. Хетагурова, С. Хан-Гирея, С. Казы- Гирея, проза Ю. Ахметукова и др. Под влиянием русского языка, русской литературы и родного фольклора с появлением письменности в младописьменных литературах народов Карачаево-Черкесии появилась и успешно развивается многожанровая система художественного творчества: вначале рассказы и хабары, затем - повести и романы, которые, при их переводе на русский язык, входят в духовную сокровищницу всех народов. Через русский язык и его посредство обретается и шлифуется художественное мастерство писателей многонационального субъекта России [6].

История контактов носителей русского языка с носителями языков народов Северного Кавказа, в т.ч. с проживавшими на территории нынешней КЧР, уходит в далекое прошлое. Например, Е.П.Алексеева, известный ученый-археолог, пишет : «с середины 1 тысячелетия н.э. славяне, возможно, в небольшом числе, заходили на Северный Кавказ, может быть, там и селились, оказывая определенное влияние на материальную и духовную культуру населения. А относительно славян на

Северном Кавказе в IX веке есть и показания письменных источников» [7, с 8]. Так, у ст. Пашковской близ Краснодара раскопан могильник IV – VII вв., в котором были обнаружены как местные (предположительно адыгские), так и славянские захоронения с кремацией, т.е. адыги и славяне жили бок- о- бок в Среднем Прикубанье уже в то далекое время. Согласно письменным источникам, в IX - XI вв. славяне-русские, в союзе с народами Северного Кавказа (аланами и др.), совершали военные походы в районы Прикаспия. По свидетельству арабских авторов русские торговые суда бороздили Черное и Каспийское моря [7,с8-11]. В древнерусских летописях X-XII вв. находим сведения о военных и бытовых контактах народов, населявших территорию нынешней КЧР, со славянами- русскими. К примеру, в Повести временных лет говорится о том, что в 965 г. князь Святослав воевал против ясов (абазин и осетин) и касогов (адыгов) [8, с 49]. Затем уже в союзе с этими и другими народами Северного Кавказа он дошел «до Каспийского моря и отсюда вернулся через Северный Кавказ в свое княжество на Днепре» [9,с 11]. Со второй половины X века и до начала XII в. на Таманском полуострове существовало русское Тмутараканское княжество, население которого было многоязычным, в котором проживали греки, армяне, евреи и предки народов Карачаево-Черкесии: карачаевцев (хазары, болгары, аланы), черкесов (зихи – касоги), абазин (обезы), ногайцев (половцы-кипчаки), осетин (аланы) и других. Русская колония в Тмутаракани распространяла русский язык среди местного населения княжества и за его пределами, возобновляла христианство у населения Северного Кавказа. Существует предание о том, что князь Мстислав Храбрый в 1022 г. крестил сыновей поверженного им касожского богатыря Редеди, одного назвав Юрием, а другого - Романом. За Романа он отдал свою дочь. Политические, экономические, культурные, религиозные, родственные дружественные связи были постоянными и более длительными, чем столкновения на поле боя [10;с16].Этнолингвистическое и культурное пространство нынешней территории КЧР в современном его представлении формировалось, в основном, с 1557г., после присоединения к России. В документах 1570 и 1571 гг. отмечено, что черкесы «все приложились к государству нашему» [11].В посольских документах 1600г. в числе «вновь прибылых» к России «государств» названы Черкесская, Кабардинская земли, Абазы [12, с 22]. Присоединение к более мощной стороне - России в то время вытекало из необходимости создания сильного военно-политического союза против внешних врагов и для устранения угрозы крымско-турецкой ассимиляции языков малых по численности народов и одновременно содействовало укреплению их связей с русским языком. Русско-ногайское языковое общение начинается с XIV в. В очерках истории Карачаево-Черкесии отмечается «к XVI в. связи русского правительства с Большими Ногаями были устойчивы, между тем как Малая Ногайская орда, кочевавшая вблизи Крыма, находилась под влиянием крымских ханов и турецких султанов»[13,

с 2]. Посольская книга 1489 - 1503 гг. даёт многочисленные материалы переписки послов этого периода, в т. ч. о принятии русского подданства карачаевцами, назвавшими себя зависимыми Российской империи с заключением союза. Этот союз с Россией был скреплен династическим браком: в 1561 г. царь Иван IV женился на дочери кабардинского князя Темрюка – Гошаней, в крещении – Мария [14, с 99]. В России были люди, умеющие говорить по-ногайски, по-черкесски и т.д., о чем писал итальянский купец Джованни Тедадьди, который между 1551 и 1565 гг. десять раз побывал в Московском государстве. Австрийский автор XVI в. Сигизмунд Герберштейн отмечал, что черкесы, жившие у Черного моря, знали русский язык (купцы и даже крестьяне). Русским языком пользовались в дипломатической переписке ногайцы, абазины, черкесы, карачаевцы [14]. В XVI – XVII вв. Северный Кавказ стали осваивать славянские поселенцы – казаки. Массовое заселение казаками нынешней территории КЧР в XIX в., хотя и было связано с завоевательной политикой царской власти времен Кавказской войны, способствовало расширению контактов горских народов с русскими. Однако, согласно переписи населения 1889г., количество грамотных, т.е. владеющих письменностью, в Карачае и Черкесии составляло лишь 1,7% населения. Между тем, в этот же период грамотность казаков была высокой. «В начале XX века на Кубани было 1408 учебных заведений, где обучалось 81082 чел.» [15, с 270]. Таким образом, это прошлое на основе исторического осмысления можно характеризовать как период формирования и развития традиционной народной культуры, прежде всего бесписьменной мифологии, фольклористики и т.п., с одновременным приобщением через посредство русского языка и его носителей к богатству русской культуры с её фольклором и литературой. Другими словами это есть *первоначальный этап возникновения и становления двуязычия и бикультуры, присущий всем младописьменным народам.*

В 1920 г. грамотность среди коренных народностей и этносов повысилась до 5%, с этого рубежа и начался для всех советских народов - «больших» и «малых», победный путь культурной революции, благодаря которой и не сбылись «пророческие» предсказания дореволюционного петербургского журнала «Вестник воспитания»: «Всеобщая грамотность на Кавказе, в Средней Азии и Сибири будет достигнута только через четыре тысячи шестьсот лет» [16, с 202]. Культурная революция народов СССР посрамила такие «прогнозы» добившись за 15-20 лет практически полной грамотности работающего населения, овладевшего родными письменными языками, а многие и русским. Этот период 1920- 1941гг., прерванный Великой отечественной войной советского народа и вынужденно из-за неё продолжившийся в восстановительный период – 40-х годов, обозначим как *второй этап становления и развития билингвизма.* Содержание этого этапа: приобщение к русскому языку и культуре и всемерное развитие своих народных языков и культур, этот процесс в науке и получил название

«младописьменность», так как ранее у большинства этих народов и народностей её не было вовсе. Созданием и совершенствованием письменности на этом этапе при направляющей помощи головных организаций ВЦИК СССР, Ученого совета по изучению народов РСФСР и др. занимались видные общественные деятели и просветители из среды самих народов, такие как карачаевец Умар Алиев, черкес – А.Тлюняев, абазин – Т.Табулов, ногаец – А.Джанибеков и др. Им принадлежит заслуга создания первых учебников, букварей, книг для чтения для взрослых и детей. Пробуждению языковой и культурной грамоты народов в 20-х – начале 30-х годов XX столетия, расширению общественных функций языков способствовало начало издания газет на родных языках. Связанные с этим функциональные сдвиги открыли путь к процессам структурных изменений в языках и в первую очередь развитию терминологической лексики, зарождению и развитию письменного двуязычия и функциональных стилей – прежде всего стиля публицистики и художественной литературы, т.е. билингвизма в целом. Начиная с 30- 40 гг., начал осуществляться перевод фольклорного наследия народов КЧАО (КЧР) на русский язык и публикация фольклорных произведений для детей такими известными в республике учеными фольклористами, как Р.А.-К. Ортабаева, С.А.Гочияева, М.И. Мижаев, В.Б.Тугов и др. [6]. Так страна подошла к *третьему 50- 80 годов этапу – этапу устойчивого развития и функционирования на добровольной основе билингвизма- двуязычия и бикультуры с одновременным поощрением многоязычия и поликультуры*. В начале этого- третьего этапа в 50-е годы примечательной являлась наметившаяся в языкознании тенденция к более аналитическому отбору терминологии. Хотя в целом в эти годы разноречивой в употреблении терминов и терминотворчество продолжают иметь место, вместе с тем прослеживается путь к более осмысленному выбору терминов, поиски близких лексико-семантических аналогов для отражения сути понятий. Эта тенденция совершенствуется на последующих стадиях этапа. Особенностью третьего этапа становится закономерное массовое приобщение многонационального народа России, в т.ч. и в КЧР, к русскому языку, рост осознанного стремления людей к изучению и использованию языка межнационального общения и мировой культуры. Если в 20 – 30 гг. знание русского языка осознавалось больше в разрезе потребности общения и удовлетворения культурно-бытовых запросов, то в послевоенный период потребность в знании русского языка и его применении получает широкий общественно-коммуникативный характер. Если раньше эта потребность осознавалась наиболее передовыми слоями младописьменных народов и народностей, то в 40 – 50 гг. она становится массовой для всех народов страны. В последующие 60 –80 годы третьего этапа, в КЧАО были доведены до высокого уровня промышленность и сельское хозяйство, а по числу специалистов к общей численности населения области Карачаево-Черкесия

выходит на одно из первых мест среди союзных и автономных республик. На территории области появились новые города и поселки. В 1975 /76 уч. г. здесь работали уже 210 общеобразовательных школ всех видов, в которых обучалось свыше 82,8 тыс. учащихся, функционировали 2 института, 6 средних специальных учебных заведений [2,с. 508] и это на фоне всего 1,7% грамотных и полной неграмотности женщин в начале 20 века. Осуществление в СССР небывалой в истории человечества культурной революции и её последующее развитие позволило создать письменность для бесписьменных языков, национальную интеллигенцию у всех народов, ликвидировать неграмотность и существенно поднять уровень образованности и культурности людей, развить многонациональные родные языки и культуру. Значительно возрастает и получает дальнейшее развитие национально-русское и русско-национальное двуязычие и бикультурность, то есть *третий этап вполне правомерно охарактеризовать как этап устойчивого развития и совершенствования билингвизма.*

Вполне закономерно, что уже в переписи населения 1979 года 61 млн. 300 тыс. человек других национальностей назвали русский язык вторым родным языком, а всего русским языком свободно владели 82 процента всего населения страны [17]. И при этом, в частности, происходит дальнейшее развитие родных языков народов и народностей Карачаево-Черкесии в тесном контакте друг с другом и с русским языком и многонациональной культурой. Стимулирующим фактором в дальнейшем развитии родных языков все больше выступает русский язык. И именно эту сущность, начало которой положила культурная революция, проложившая дорогу к современной культуре, отдельные современные авторы считают возможным определять как "языковой империализм", а ее последовательную реализацию в жизни - как "языковой геноцид или лингвицид" а в ряде социалингвистических исследований, необоснованно и в угоду амбициям «национальных элит», заявлять, что приобщение к изучению русского языка в послеоктябрьский период (т.е. на 2 и 3- м этапах) носило «ассимиляционный» характер [18, с 9-10 и др.]. Эти «исследователи» вопреки очевидным фактам умалчивают об одновременном введении для «малых» народов СССР собственной письменности на родных языках, создании условий для их освоения и развития своей культуры, в т. ч. письменной литературы, чего и в помине не было в США, где действительно «перемалывались народы» в американскую нацию. Сии авторы полностью игнорируя тот факт, что проводившаяся государством культурная, включая и филологическую, политика, исходя из создания неизбежного в полиэтничном пространстве национально- русского двуязычия, в итоге сыграла свою прогрессивную роль, обеспечив народам вхождение в советскую и российскую, а затем и мировую цивилизации посредством именно русского языка, открыла перед народными культурами РСФСР, в т. ч. Северного Кавказа, включая КЧР, широкие перспективы

[17]. Следовательно, данные авторы, мягко говоря, грешат против истины, т.е. антинаучны. При этом отметим важнейшую существенную особенность 2 и 3 этапов - русский язык не являлся государственным, и осваивался равноправно со всеми родными языками, т.е. осознанно и добровольно, по праву приобретая статус языка межнационального общения. Авторы «тенденции ассимиляции» и прочих «изысков», игнорируя очевидные факты, поступают весьма странно, так как эта тенденция и изыски порождены именно практикой буржуазного государства и действовали в России вплоть до Октября 1917 года.

Ныне Карачаево-Черкесия, сохранив достигнутое на 2 и 3 этапах, является республикой практически всеобщей грамотности населения, в основном, полученном на русском и родном языках одновременно. Выше по итогам переписи 2010г. был показан национальный состав народов республики, а теперь приведём данные об уровне владения населением основными функционирующими языками. По данным переписи из общего числа населения республики русским языком владеют почти 471 тыс. чел. или 97,7% от владеющих языками, карачаево-балкарским- более 188,6 тыс. чел., или-39%, кабардино-черкесским-59,02 тыс. чел., или-12,2%, абазинским-34,7 тыс. чел., или- 7,2%, ногайским- более 15,5 тыс. чел., или- 3,2%. У народов абхазо-адыгской языковой группы русским языком владеют: черкесы на уровне 95,5% и абазины – 97,4%, из других языковых групп – ногайцы-97,3%, карачаевцы – 96,0%, родным языком владеют у черкесов – 88,9%, а у абазин – 87,4%, а у карачаевцев- 94,0% и ногайцев – 93,1% [3;19]. На 1000 человек населения в возрасте 15 лет и старше в КЧР имеют высшее образование 120 человек, незаконченное высшее - 15, среднее специальное - 18, общее среднее – 244, неполное среднее – 193, что выше, чем в ряде других субъектов страны и многих странах мира [20]. Проведенный историко- педагогический, философский и языковедческий анализ процессов, происходивших и происходящих во всех языках народов России, в т.ч. конечно, и в языках народов КЧР, позволил выявить и охарактеризовать две основные фундаментальные тенденции. Первая тенденция исторически и педагогически сложившаяся, практически исчерпавшая свой ресурс на первых трёх этапах, – развитие языка своей народности и коммуникативного взаимодействия с языками своей языковой группы (семьи) или рядом обитающих этносов, народностей, так, например: карачаевцы и ногайцы говорят на близкородственных языках, достигают свободного взаимопонимания на основе родных языков; к тому же акногайский диалект ногайского языка испытывал некоторое влияние карачаево-балкарского языка, что отмечено Н.А.Баскаковым [21,с.32]; абазины (преимущественно представители старшего поколения) говорят не только на родном, но и на черкесском языке. Немало фактов, когда абазины и черкесы знают карачаево-балкарский язык, а карачаевцы – черкесский или абазинский язык. И все же общественные функции этнических языков

территориально ограничены. Так, кабардино-черкесский и карачаево-балкарский языки выполняли свои общественные функции в пределах Кабардино-Балкарской АССР и Карачаево-Черкесской АО, ногайский – в КЧАО, отдельных районов Ставропольского края и Дагестанской АССР, абазинский – в КЧАО, а ныне выполняют их соответственно в пределах субъектов России - КБР и КЧР, районах Ставропольского края и Дагестанской республики.

Вторая тенденция, действовавшая на втором – третьем этапах одновременно с первой, и действующая ныне: становление и развитие билингвизма и полилингвизма, упрочения положения русского языка как языка межнационального общения народов, международного рабочего языка ООН, получившего в Российской Федерации ещё и статус государственного языка общероссийской нации - в виде её многонационального народа. Констатируем, что эта тенденция одновременно является содержательно-сущностной характеристикой современного (4-го) этапа, этапа полноценного функционирования билингвизма, но из-за провалов 90-х годов содержащего в себе ещё и стадию восстановления и развития двуязычия и бикультуры. Следствием межкультурной коммуникации носителей абхазо-адыгской, иберийско-кавказской, тюркской и включающей в себя русский язык восточно-славянской, групп (семей) языков, на 2-4-м этапах, является взаимовлияние и взаимообогащение их лексики, развитие терминологической системы под влиянием русского языка, совершенствование грамматического строя младописьменных языков, эволюционирование выразительных средств и происходящая функционально-стилевая дифференциация языков. Неоценимую роль сыграл русский язык в становлении и играет поныне в функционировании многонациональной кавказоведческой науки в целом и в Карачаево-Черкесии в частности.

Изложенное ясно свидетельствует, что проблема формирования языковой (двуязычной и бикультурной, т. е. билингвистической) личности является весьма сложной и требует дисциплинарного и комплексного рассмотрения с позиций и методов различных общественных наук, что авторы и попытались сделать в данной работе. Проведенный комплексный анализ развития билингвизма – двуязычия и бикультурности, показывает, что если этноноситель языка (родного) овладевает еще одним (русским, ныне и государственным РФ-, что *есть новое в содержании четвёртого этапа, коренным образом отличающего его от 2-х предыдущих*) или несколькими языками, т.е. двуязычием или многоязычием, то это ещё не всё, так как необходимо овладеть также и бикультурностью, выходя за рамки обычных культурных характеристик. Потому, что самым основным компонентом коммуникативной компетенции обучающихся является именно сама культура человека в её общественно - социально значимом смысле, позволяющая расширять коммуникативное речевое и

физиогномическое пространство общающихся и более того выступающая как основа языковой картины мира, а не просто наличие факта знания двух и более языков. Отметим, что именно высокая культура характеризует людей умеющих не только слушать, но и слышать собеседника и не «пустословить», т. е. обладателей наивысшей коммуникативной компетенции. Фактическое устройство билингвизма есть феномен, в котором двуязычие представляет собой асимметричную оппозицию родного - национального или иного этнического языка, избранного родным самим человеком, и второго языка, при этом второй язык непременно должен обладать более широким функциональным полем, что позволяет вводить понятие второй языковой личности. Таким полем и обладает русский язык-этот единственный развитый язык в мире, который, усваивая слова, отражающие наивысшие достижения каждой национальности и народности, делает их достоянием всех народов и языков и культур мира. Например, из языков народов Северного Кавказа, по неполным данным, в русский язык вошло свыше трех тысяч слов, количество русизмов и интернационализмов в языках этих народов увеличивается – в активный словарь вошло несколько тысяч русских слов и выражений (21,с.7;22, с.204;23). Чем шире функциональное поле и информационные возможности второго языка русского языка - государственного РФ и соответствующей ему культуры в асимметричной оппозиции, тем продуктивнее, содержательнее тип двуязычия и бикультуры, тем более подготовленными и компетентными явятся обучающиеся- билингвы.

Итак, из анализа процесса исторического развития вытекает: под билингвизмом следует понимать свободное владение как двумя языками - двуязычие, так, непременно, и двумя культурами - бикультурность, прежде всего литературная. Становление и развитие билингвизма по этапам нашей периодизации на материале языков КЧР определяем как развивавшуюся и развивающуюся без какого-либо принуждения исторически обусловленную культурно- лингвистическую необходимость жизни этносов, народов, народностей в полиэтническом пространстве, а также как этническую социальную и педагогическую диалектическую закономерность.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации.- М.; Российские вести. №251(420).,25.12.1993г.
2. БСЭ, том 24, кн. 2-СССР. 3-изд. М. «Советская Энциклопедия». 1977.
3. Всероссийская перепись населения 2010 года. Сайт Росстата. Том 1- 4.
4. БСЭ, том 16, 3-изд. М. «Советская Энциклопедия». 1974 .
5. БСЭ, том 1, 3-изд. М. «Советская Энциклопедия». 1970.
6. Шишканова А.В. Русский язык - могучее средство межнационального общения и единения народов Карачаево-Черкесии. Черкесск: Знание, 1987. ; её же: 0 лексике казачьей речи жителей станиц бассейнов рек Верхней

Кубани и Зеленчуков //Актуальные вопросы абхазско-адыгской филологии. Карачаевск, 1997.

7. Алексеева Е.П. Вопросы взаимосвязей народов Северного Кавказа с русскими в X- XVвв. в отечественной исторической науке. Черкесск, 1992., её же: Русский язык и русская письменность на Северном Кавказе в эпоху средневековья .1990.

8.Изборник. (Сб. произведений литературы Древней Руси). Повесть временных лет, Изд-во: «Художественная литература»,Москва.-1969,.с.28-91.

9. Вилинбахов В.Б. Из истории русско-кабардинского боевого содружества, Нальчик: Эльбрус, 1982.

10.БСЭ, том 26, 3-изд. М.«Советская Энциклопедия».1977.

11.Невская В.П. Присоединение Черкесии к России и его социально-экономические последствия. Черкесск, 1956.

12.Алексеева Е.П., Калмыков И.Х., Невская В.П. Добровольное присоединение Черкесии к России., Черкесск,1957.

13.Очерки истории Карачаево-Черкесии.т.1.Ставрополь.1967.

14. Посольская книга по связям России с Ногайской ордой. 1489 - 1508 гг. /Отв.ред. В.И. Буганов.-М.: Ин-т истории СССР, АН СССР., 1984.

15. Куракеева М.Ф. Верхнекубанские казаки: быт, культура, традиции. Черкесск, 1999.

16. Цитируем по работе: Хубиев О.А. Уверенные шаги // Уголок большой России - горный край родной. 1922-1982. Черкесск, 1982.

17.Социалистический образ жизни и языковые отношения в Карачаево-Черкесии: Сборник статей. Черкесск.1987. – 220 с.

18.Гамзатов Г.Г. Язык - душа и имя народа // Языки Дагестана. Махачкала-Москва, 2000.

19.Проценты по: Анзорова С.П. Социологические аспекты языковой политики в сфере образования субъекта России Карачаево-Черкесской Республики. // История и педагогика естествознания; с.48-51, выпуск 4, М. , 2013.

20. Карачаево-Черкесская Республика:1990-1997/Госкомитет РФ и КЧР по статистике. Черкесск, 1998.

21.Баскаков Н.А. Ногайский язык и его диалекты. М.-Л., 1940.

22. Гальченко И.Е. Глоссарий лексики языков народов Северного Кавказа в русском языке. Орджоникидзе, 1975.

23. Магидов Ш.Г. Сближение наций, содружество языков, Нальчик, 1982.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИК СТРАН ОПЕК ОТ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ. ЧТО ГОВОРЯТ ЦИФРЫ?

Сегодня в организацию стран экспортеров нефти входит 12 стран, в статье автор рассматривает только 5 из них, а именно: Саудовская Аравия, ОАЭ, Нигерия, Венесуэла и Кувейт. В настоящее время мировая экономика сильно зависима от цен на природные ресурсы и от уровня их потребления, именно поэтому вышеупомянутые страны имеют особое значение. Действую сообщая, они способны оказать влияние на предложение углеводородов, а вместе с ним и на цену нефти. Экономики всех этих стран экспортно-ориентированные, соответственно их рост или падение обусловлено происходящими событиями на мировом рынке природных ресурсов. Но так ли это на самом деле? Для того чтобы проверить этот факт, автор статьи предлагает построить экономико-математическую модель.

Основным показателем, характеризующим размер экономики, является ВВП. Таким образом, проследив динамику этого индикатора для вышеупомянутых страны, можно выявить зависимости его колебаний от показателей, связанных с рынком углеводородов. Тем самым можно доказать на цифрах наличие зависимости и попробовать спрогнозировать рост или падение уровня ВВП. По мнению автора, определяющими факторами являются средние цены на нефть в течение года, уровень развития экономик США и Китая, как лидеров мировой экономики и основных рынков сбыта, а также потребление нефти во всем мире.

Наличие числовых значений показателей, представленных выше, в свободном доступе открывает возможность для построения экономико-математической модели, с помощью которой возможно отследить степень влияния факторов на ВВП стран ОПЕК и попытаться спрогнозировать его.

Автором рассматривается модель зависимости ВВП стран ОПЕК от средней цены на нефть, уровня ВВП США + Китая и мирового потребления нефти. Для её построения были собраны статистические данные по ВВП стран [5], средней цене нефти [6] и потреблении нефти в мире [7] с 1990 по 2013 гг. В исследуемой модели средняя цена на нефть, ВВП США + Китая и потребление нефти в мире являются эндогенными переменными, а ВВП стран ОПЕК экзогенной.

Ниже представленная стандартная форма оцениваемой модели, которая имеет вид:

$$\begin{cases} Y = a_0 + a_1 * P + a_2 * Y_{uc} + a_3 * C_o + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

Где:

Y – ВВП стран ОПЕК;
 P – средняя цена на нефть в мире;
 Y_{uc} – ВВП США + ВВП Китая;
 Co – потребление нефти в мире;
 ε_t – стандартное отклонение.

Для анализа общего качества уравнения многофакторной регрессии используют обычно множественный коэффициент детерминации R^2 , называемый также квадратом коэффициента множественной корреляции R [1, с.9]. Таблица с множественным коэффициентом детерминации для каждой из исследуемых стран представлена ниже.

	ОАЭ	Саудовская Аравия	Нигерия	Венесуэла	Кувейт
R^2	100%	99%	94%	94%	99%

Минимальное значение коэффициента равно 94%, что свидетельствует о высокой степени объясняемости переменных в модели. Тест Фишера (F тест) в свою очередь подтверждает высокое качество спецификации модели ($F > F_{crit}=3.49$) для всех случаев. Проверка значимости внутренних переменных осуществляется с помощью t-статистики или критерия Стьюдента. Поскольку полученные показатели для всех переменных превышают критическое значение ($t_{crit}=2.09$), то переменные являются значимыми. Отсутствие гетероскедастичности проверяется с использованием теста Голдфелда-Квандта. Предпосылку о гомоскедастичности случайных возмущений необходимо полагать адекватной, если справедливы оба следующие неравенства [1, с.31]:

$$\begin{cases} GQ \leq F_{crit} \\ GQ^{-1} \leq F_{crit} \end{cases}$$

В исследуемой модели $1/GQ < F_{crit}$ for $GQ < GQ$, что свидетельствует о наличии гетероскедастичности. В анализируемой модели для ОАЭ и Кувейта статистический критерий DW меньше dl , что указывает на положительную автокорреляцию. Для остальных исследуемых стран нельзя сделать вывод об отсутствии или наличии автокорреляции остатков с помощью критерия Дарбина-Уотсона, так как статистический критерий DW попадает в интервал $(dl; du)$, указывая на невозможность оценки автокорреляции.

Для проверки адекватности модели необходимо рассчитать нижний и верхний интервалы прогнозирования. Потом подставить имеющееся значение и определить, попадает оно в заданный диапазон или нет. Так, результаты теста модели на адекватность представлены ниже.

	ОАЭ	Саудовская Аравия	Нигерия	Венесуэла	Кувейт
Нижний предел	378	686	355	347	171
Верхний предел	407	748	504	476	192
Прогнозное значение	399	745	522	438	189

Адекватность	Да	Да	Нет	Да	Да

Так как прогнозное значение лежит внутри диапазона для всех стран, кроме Нигерии, экономика которой является наиболее диверсифицированной и наименее зависимой от экспорта нефти из всех исследуемых стран. То можно сказать, что модель зависимости ВВП стран ОПЕК от среднегодовой цены на нефть, ВВП США + Китая и потребления нефти во всем мире является адекватной. Кроме того, тест Голдфелда-Квандта говорит о наличии в модели гетероскедастичности. Принимая во внимание оба фактора, можно сделать вывод, что использование модели для прогнозирования ВВП стран ОПЕК применимо только в краткосрочном периоде. Итак, согласно коэффициентам, полученным в процессе исследования, увеличение среднегодовой цены за баррель нефти на 1 \$ США ведет к увеличению ВВП стран ОПЕК в среднем на 1,14 млрд. \$ США, увеличение ВВП США + Китая на 1 млрд. \$ США увеличивает ВВП стран ОПЕК в среднем на 24 млн. \$ США, а увеличение потребления нефти на 1 млн. баррелей в день снижает ВВП рассматриваемых стран всего на 7 млн. \$ США. Так, модель доказывает, что для прогноза ВВП стран ОПЕК в краткосрочном периоде в качестве эндогенных переменных можно использовать среднегодовые цены на нефть, ВВП ведущих экономик мира и мировое потребление нефти. Следовательно, именно эти факторы оказывают сильное влияние на развитие экономик ОПЕК.

Использованные источники:

1. Трегуб. И.В. Математические модели динамики экономических систем : Монография / – М. : Финакадемия, 2009 . – 160 с.
2. Трегуб И.В. Моделирование ценообразования на дополнительные услуги сотовой связи на рынке телекоммуникаций.: Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2010. 44с.
3. Трегуб И.В. Прогнозирование экономических показателей на рынке дополнительных услуг сотовой связи монография - М.: Изд-во ПСТМ. 2009. 195 с.
4. Бывшев В.А. Эконометрика Учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
5. Google Analytics. URL: https://www.google.com/intl/ru_ru/analytics/
6. Официальный сайт Чикагской товарной биржи. URL: <http://www.cmegroup.com/>
7. Официальный сайт Международного энергетического агентства. URL: <http://www.iea.org/>

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВВП РОССИИ ОТ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ И ГЛОБАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ «ЧЕРНОГО ЗОЛОТА»

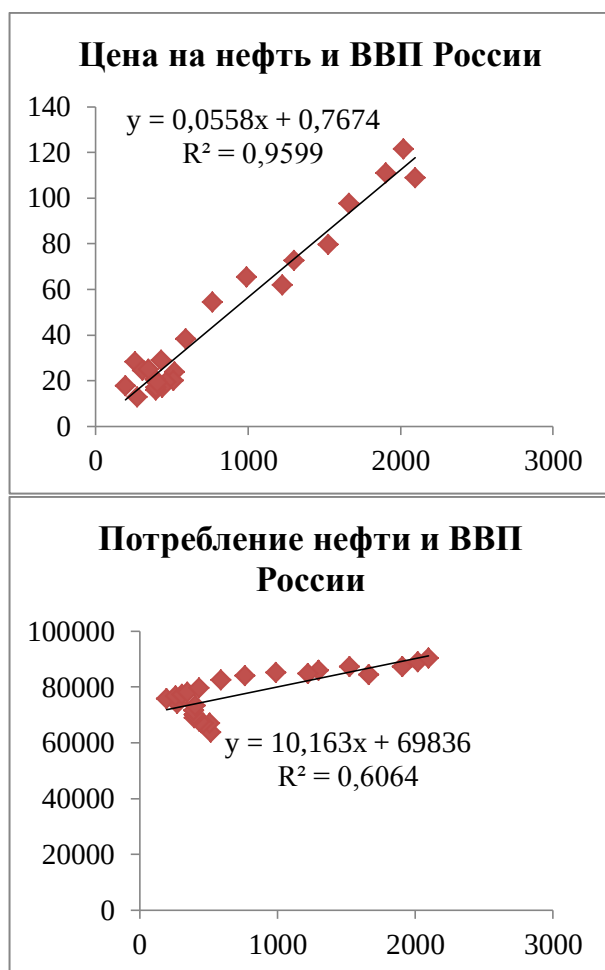
Сегодня развитие мировой экономики неразрывно связано с рынком природных ресурсов. Россия, как первая в мире страна по запасам углеводородов, ощущает на себе эту зависимость как нельзя лучше. Ни для кого, ни секрет, что в последние 50 лет наша страна попала в прямую зависимость от экспорта нефти и газа, основными потребителями, которых являются страны запада и Китай, которые, в силу географических особенностей не имеют залежей этих ресурсов, в объеме, достаточном для обеспечения собственных потребностей. Последний 5 лет Россия входит тройку мировых лидеров по добыче нефти. Получается, что сейчас развитие экономики РФ зависит от того, насколько наши полезные ископаемые востребованы на глобальном рынке.

Основным показателем, характеризующим размер экономики является ВВП. Таким образом, проследив динамику этого индикатора для нашей страны, можно выявить зависимости его колебаний от показателей, связанных с рынком углеводородов. Тем самым можно доказать на цифрах наличие зависимости экономики России от рынка нефти и попробовать спрогнозировать её рост или падение. По мнению автора, определяющими факторами являются средние цены на нефть в течении года, а также потребление нефти во всем мире, так как рынок сбыта российского сырья очень диверсифицирован.

Наличие числовых значений показателей, представленных выше, в свободном доступе открывает возможность построения экономико-математической модели, с помощью которой возможно отследить степень влияния факторов на ВВП России и попытаться спрогнозировать его.

Автором рассматривается модель зависимости ВВП России от средней цены на нефть и мирового потребления нефти. Для её построения были собраны статистические данные по ВВП России [5], средней цене нефти [6] и потреблении нефти в мире [7] с 1990 по 2013 гг. В исследуемой модели средняя цена на нефть и потребление нефти в мире являются эндогенными переменными, а ВВП России экзогенной.

Ниже приведены графики, отражающие зависимость между данными показателями, на основе которых можно прийти к выводу о возможном наличии линейной связи между переменными и возможной применимости метода наименьших квадратов к прогнозированию (ВВП России по горизонтальной оси, а цена на нефть и потребление нефти по вертикальным осям соответственно).



Оцененные методом наименьших квадратов коэффициенты тренда, а также стандартная форма оцененной модели имеют вид:

$$\begin{cases} Y = 1044.53 + 19.47 * P - 14.6 * 10^{-3} Co + \varepsilon_t \\ \text{Ст. ошибка: } 348.45 \quad 1.17 \quad 5 * 10^{-3} \quad 102.32 \end{cases}$$

Где:

Y – ВВП России;

P – средняя цена на нефть в мире;

Co – потребление нефти в мире;

ε_t – стандартное отклонение.

Для анализа общего качества уравнения многофакторной регрессии используют обычно множественный коэффициент детерминации R^2 , называемый также квадратом коэффициента множественной корреляции R [1,с.9]. Множественный коэффициент детерминации равен 97%, что свидетельствует о высокой степени объясняемости переменных в модели. Тест Фишера (F тест) в свою очередь подтверждает высокое качество спецификации модели ($F=324.91 > F_{crit}=3.49$). Проверка значимости внутренних переменных осуществляется с помощью t-статистики или критерия Стьюдента. Поскольку полученные показатели $t=16.59$ для переменной P и $t=-2.91$ для переменной Co по модулю превышают критическое значение ($t_{crit}=2.09$), то данные переменные являются

значимыми. Отсутствие гетероскедастичности проверяется с использованием теста Голдфелда-Квандта. Предпосылку о гомоскедастичности случайных возмущений необходимо полагать адекватной, если справедливы оба следующие неравенства [1, с.31]:

$$\begin{cases} GQ \leq F_{crit} \\ GQ^{-1} \leq F_{crit} \end{cases}$$

В исследуемой модели $1/GQ=0.15 < F_{crit}$ for $GQ=5.05 < GQ=6.70$, что свидетельствует о наличии гетероскедастичности. Также в анализируемой модели нельзя сделать вывод об отсутствии или наличии автокорреляции остатков с помощью критерия Дарбина-Уотсона. Статистический критерий $DW=1.33$ попадает в интервал $(dl;du)$, указывая на невозможность оценки автокорреляции.

Для проверки адекватности модели необходимо рассчитать нижний и верхний интервалы прогнозирования. Потом подставить имеющееся значение и определить, попадает оно в заданный диапазон или нет. Так, результаты теста модели на адекватность представлены ниже.

Нижний интервал	Прогнозное значение	Верхний интервал
1 892,28	2 096,80	2 319,16

Так как прогнозное значение лежит внутри диапазона, то можно сказать, что модель зависимости ВВП России от среднегодовой цены на нефть и потребления нефти во всем мире является адекватной. Кроме того, тест Голдфелда-Квандта говорит о наличии в модели гетероскедастичности. Принимая во внимание оба фактора, можно сделать вывод, что использование модели для прогнозирования ВВП России применимо только в краткосрочном периоде. Итак, согласно коэффициентам, полученным в процессе исследования, увеличение среднегодовой цены нефти на 1 \$ США ведет к увеличению ВВП нашей страны на 19 млрд. \$ США, а увеличение потребления нефти на 1 млн. баррелей в день снижает ВВП РФ всего на 14 млн. \$ США. Так, модель доказывает, что для прогноза ВВП России в краткосрочном периоде в качестве эндогенных переменных можно использовать среднегодовые цены на нефть и мировое потребление нефти. Следовательно, именно эти факторы оказывают сильное влияние на развитие экономики нашей страны.

Использованные источники:

1. Трегуб. И.В. Математические модели динамики экономических систем : Монография / – М. : Финакадемия, 2009 . – 160 с.
2. Трегуб И.В. Моделирование ценообразования на дополнительные услуги сотовой связи на рынке телекоммуникаций.: Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2010. 44с.
3. Трегуб И.В. Прогнозирование экономических показателей на рынке дополнительных услуг сотовой связи монография - М.: Изд-во ПСТМ. 2009. 195 с.

4. Бывшев В.А. Эконометрика Учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
6. Официальный сайт Чикагской товарной биржи. URL: <http://www.cmegroup.com/>
7. Официальный сайт Международного энергетического агентства. URL: <http://www.iea.org/>

*Антипова Е.В.
студент 3 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра ЭиМХС
Тюменская государственная академия мировой
экономики управления и права
Россия, г. Тюмень*

РЫНОК ТРУДА

Аннотация

В статье рассмотрено - определение рынка труда, безработица, виды безработицы, рынок труда в России.

Ключевые слова Рынок труда, безработица, занятость, экономически активная часть населения.

В настоящее время, тема рынка труда актуальна, в связи с мировым финансовым кризисом (который напрямую коснулся и Россию) вопрос занятости и трудоустройства стоит крайне остро. С ноября 2008 года сокращены и уволены по различным основаниям тысячи человек. Подавляющее большинство из них так и не нашли новое рабочее место к февралю 2009 года, что увеличивается уровень безработицы.

Рынком труда в современной экономике называют сферу формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на конкретный срок. Особенностью рынка труда является то, что объектом купли-продажи на нем выступает право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к труду.

Рынок труда регламентируется общественными и государственными институтами и в значительной степени определяет темпы экономического роста экономической системы государства. Спрос на рабочую силу на конкурентном рынке труда формируется под воздействием реальной заработной платы и стоимости предельного продукта труда (продукта труда, созданного последним нанятым работником). Предложение труда прямо зависит от уровня оплаты: увеличение зарплаты увеличивает объем предложения.

Среди факторов, оказывающих влияние на функционирование рынка труда, выделяют такие [2]:

- динамика оплаты труда;
- состояние экономики государства;
- динамика нетрудовых доходов (в первую очередь, социальных трансфертов);
- изменения психологического восприятия некоторых профессий (работа может стать непрестижной);
- динамика демографической ситуации.

По отношению к рынку труда выделяют две категории населения [5]:

- экономически неактивное население – находится в нетрудоспособном возрасте, либо физически не может принимать участие в трудовой деятельности, поэтому не является частью рынка труда;
- экономически активное население – находится в трудоспособном возрасте и физически может предлагать свой труд.

Экономически активная часть населения представляет собой рынок труда в государстве. Эта категория делится на занятое и незанятое в национальной экономике население. Незанятая часть экономически активного населения определяет безработицу в государстве.

Безработица – это социально-экономическое явление в государстве, когда часть трудоспособного населения не имеет места работы. Безработица является одной из важнейших проблем современной экономики. Среди последствий безработицы выделяют снижение доходов и потерю квалификации безработными, снижение ВВП, ухудшение криминогенной ситуации, снижение динамики роста интереса населения к труду, снижение уровня обеспеченности домохозяйств.

Выделяют несколько видов безработицы. Фрикционная безработица обусловлена затратами времени на поиск новой работы и длится 1-3 месяца. Структурная безработица связана с технологическими изменениями в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу. Некоторые ученые не проводят четкого разграничения между фрикционной и структурной безработицей, так как в случае структурной безработицы уволенные работники начинают искать новое место работы.

В сумме фрикционная и структурная безработица составляют естественный уровень безработицы. Это такой ее уровень, который соответствует полной занятости, обусловлен естественными причинами и не связан с динамикой экономического роста.

Кроме того, выделяют сезонную и циклическую безработицу. Эти виды называют вынужденной безработицей. Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей. Циклическая безработица возникает в период циклического экономического спада и недостатка спроса. Возникает в связи с уменьшением реального ВВП и высвобождением части рабочей силы. В

отличие от сезонной безработицы, циклическая труднее поддается прогнозированию.

По продолжительности выделяют краткосрочную безработицу (до 4 месяцев), продолжительную (от 4 до 8 месяцев), длительную (от 8 до 18 месяцев) и застойную (свыше 18 месяцев) [4].

По классификации Международной организации труда, человек в возрасте от 15 до 72 лет признается безработным, если на данный момент:

- не имеет работы;
- ищет работу;
- готов приступить к работе.

В России официальное признание человека безработным происходит, если этот человек состоит на учете в службе занятости. Из-за этого официальная статистика учитывает не весь объем реальных безработных. Также ежеквартально осуществляется статистическая оценка занятости.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие рынок труда в России согласно методике МОТ, за 2007-2013 гг. в таблице 1.

Таблица 1.

Основные показатели рынка труда в России в 2007-2013 гг. [6]

Показатель	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экономически активное население, тыс. чел.	75288,9	75700,1	75694,2	75477,9	75779,0	75676,1	75528,9
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	70770,3	71003,1	69410,5	69933,7	70856,6	71545,4	71391,5
Численность безработных, тыс. чел.	4518,6	4697,0	6283,7	5544,2	4922,4	4130,7	4137,4
Уровень безработицы, %	6,00	6,20	8,30	7,35	6,50	5,46	5,48

Таким образом, в 2012 году уровень безработицы был наименьшим за последние 7 лет, и составил 5,46 %. В целом, наблюдалась динамика увеличения уровня безработицы к 2009 году (пик мирового финансового кризиса), когда уровень безработицы составил 8,3 %. Более наглядно динамика уровня безработицы в России представлена на рис. 1.

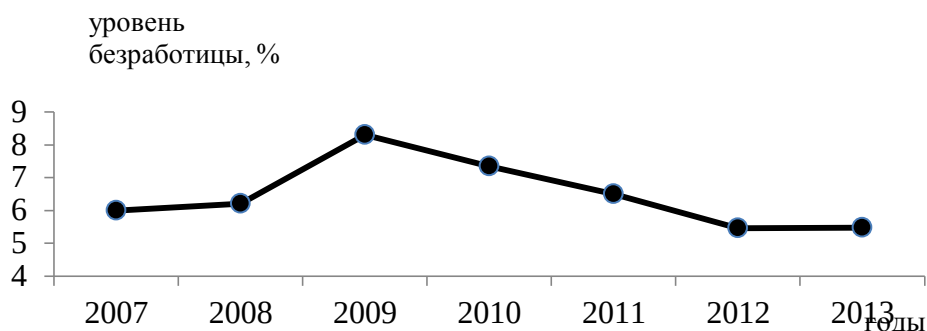


Рисунок 1. Динамика уровня безработицы в России в 2007-2013 гг. [6]

Из графика, представленного на рис. 1, следует, что уровень безработицы заметно снижался с 2009 по 2012 гг. Это связано с постепенным восстановлением экономики России после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг.

Уровень безработицы неодинаков по территории России. В разных регионах наблюдается разный уровень социально-экономического развития, и предлагается разный уровень заработной платы. В табл. 2 приведем данные по уровню безработицы по федеральным округам России.

Таблица 2.

Уровень безработицы по федеральным округам России за 2007-2013 гг., в процентах от экономически активного населения [6]

Федеральный округ	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Центральный	3,1	3,6	5,8	4,6	4,1	3,1	3,3
Северо-Западный	4,1	5,0	6,9	5,9	5,1	4,0	4,3
Южный	7,0	6,4	8,6	7,6	7,0	6,2	6,5
Северо-Кавказский	19,2	15,7	16,0	16,5	14,5	13,1	13,0
Приволжский	6,1	6,2	8,6	7,6	6,5	5,3	4,9
Уральский	4,9	5,5	8,1	8,0	6,8	6,0	5,7
Сибирский	7,6	8,3	10,5	8,7	8,1	7,1	7,2
Дальневосточный	6,6	7,7	9,2	8,6	7,4	6,7	6,5

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что наивысший уровень безработицы наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе (в 2013 году уровень безработицы там составил 13 %). Это объясняется сложным экономико-географическим положением округа, так как отсутствуют крупные предприятия на территории округа.

Сравнительно невысокий уровень безработицы наблюдается в Центральном федеральном округе. Это можно объяснить большим числом предприятий и вакансий в этом округе. Сибирский и Дальневосточный федеральные округа имеют уровни безработицы выше, чем в среднем по

России, что связано с более низким уровнем промышленного производства, чем в других округах.

Приведенные данные рассчитаны по методике МОТ. Однако, российские реалии таковы, что часть трудоспособного населения занята в неформальном секторе экономики (так называемый «теневой сектор»). Большая часть из этих людей работает только неофициально, часть совмещает официальную и неофициальную работу.

Численность занятых в неформальном секторе экономики определяется Федеральной службой государственной статистики с использованием специальных статистических методов. Определим уровень занятости в неформальном секторе в России в 2007-2013 гг. Результаты расчетов занесем в таблице.3. [3]

Таблица 3.

Уровень занятости в неформальном секторе экономики России за 2007-2013 гг.

Показатели	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность занятых в неформальном секторе, тыс. чел.	13018,8	13950,6	13489,8	11582,5	13082,9	13599,8	14096,3
Общая численность занятых, тыс. чел.	70770,3	71003,1	69410,5	69933,7	70856,6	71545,4	71391,5
Уровень занятости в неформальном секторе экономики, %	18,40	19,65	19,43	16,56	18,46	19,01	19,75

Проанализировав данные табл. 3, сделаем вывод о том, что в 2013 году по статистической оценке наблюдался самый высокий уровень занятости в неформальном секторе – 19,75 % от общего числа занятых. Причинами ухода рабочих мест в неформальный сектор являются сложности с официальным оформлением сотрудников в штат, и высокие налоги и сборы с заработной платы.

Таким образом, рынок труда характеризуется соотношением спроса и предложения на рабочую силу, и регламентируется общественными и государственными институтами. Анализ выявил, что наибольший рост безработицы наблюдался в 2009 году и был связан с мировым кризисом. Анализ уровня безработицы в России показал, что в 2012 г. данный показатель был наименьшим за последние годы. По регионам наибольший уровень безработицы наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе, наименьший – в Центральном. Также наблюдается рост уровня занятости в неформальном секторе экономики России. В 2013 году в нем было занято около 19,75 % от общего числа работающих.

Последнее время наблюдается уменьшение уровня безработицы, в связи с государственной пошлиной по содействию трудоустройства населения.

Использованные источники:

- 1 Захаров М.А. Право социального обеспечения / М.А. Захаров. – М. : «Волтерс Клувер», 2004. – 381 стр.
- 2 Кольцова О.В. Безработица в России: современное состояние и тенденции развития / О.В. Кольцова // Социально-экономические явления и процессы, 2011. – № 4. – С. 52-55
- 3 Рожков В.Д. Вопросы занятости и безработицы в социальной политике России / В.Д. Рожков // Журнал правовых и экономических исследований, 2012. – № 1. – С. 110-114
- 4 Субханкулова Е.А. Безработица и кризис в России / Е.А. Субханкулова // Альманах современной науки и образования, 2009. – № 3. – С. 166-168
- 5 Обследование населения по проблемам занятости [Электронный ресурс] : официальное издание Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766
- 6 Трудовые ресурсы РФ [Электронный ресурс]: официальное издание Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

*Антипова Е.В.
студент 3 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС*

*Тюменская государственная академия
мировой экономики управления и права
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

Аннотация

В статье рассмотрено - сравнительный анализ Тюменской области по отношению к России, среднедушевые доходы.

Ключевые слова Доходы населения, доходы, среднедушевые доходы

В настоящее время проблемы повышения уровня жизни и доходов населения в деятельности федеральных и региональных органов власти занимают ведущее место. Вопросы объективного отражения жизнедеятельности населения, его доходов, возможностей потребления и степени удовлетворения потребностей являются в настоящее время наиболее актуальными.

Согласно экономической теории, доходами населения считают все материальные средства, которые получают домохозяйства как результат экономической деятельности или как трансферты. Доходы могут поступать как в денежной, так и в натуральной формах. Натуральная форма доходов включает продукцию, произведенную домохозяйствами для себя, натуральные трансферты.

Существует сложная система классификации доходов. Изначально доходы выступают в виде факторных доходов [2].

Выделяют такие факторы производства, как труд, природные ресурсы и капитал. Доходом на труд является заработная плата, получают ее наемные работники. Доход на капитал в производительной форме получают в виде прибыли, на капитал в денежной форме – в виде процента. Природные ресурсы приносят доход в виде ренты, получаемой собственником этих ресурсов.

Помимо факторных доходов, существуют следующие виды [3]:

- социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии);
- выплаты по финансовым учреждениям (проценты по депозитам, рост цен акций, выигрыши по лотереям, и т.д.);
- доходы от участия в неформальной (теневой) экономики.

В зависимости от стадии фактического формирования доходов по отдельным группам населения выделяют доходы [4]:

- номинальные, которые характеризуют уровень денежных поступлений независимо от налогообложения и изменения цен;
- располагаемые – номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей;
- средства, используемые населением на потребление и сбережение;
- реальные, характеризующие количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода с поправкой на изменение различных цен и тарифов.

В России доходы населения анализируются по нескольким критериям. Рассчитываются среднедушевые доходы населения в целом по стране и по субъектам федерации и федеральным округам. Среднедушевые доходы вычисляются делением общей суммы денежных доходов населения за год на наличное население. В таблице 1 приведем данные о среднедушевом доходе в России за 2007-2013 гг. в целом по стране и по федеральным округам. [7]

Таблица 1.

Среднедушевой номинальный доход в России в 2007-2013 гг.

Среднедушевой доход, руб/м.	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В целом по РФ	12543,12	14863,60	16895,00	18958,40	20780,00	23221,10	25646,60
В т.ч. по округам:							
Центральный	15688,02	18590,30	21931,10	24644,66	27088,97	30006,30	33481,83
Северо-Западный	12586,75	14915,30	17389,90	19836,71	21184,47	23421,60	26103,70
Южный	9639,58	11422,90	12928,70	15113,90	16584,00	18864,40	21884,80

Северо-Кавказский	8164,81	9675,30	11401,70	13253,38	15050,02	17166,50	19002,50
Приволжский	10457,22	12391,80	13961,90	15840,11	17282,21	19663,20	21773,30
Уральский	15993,16	18951,90	20072,80	21832,00	23907,70	26303,90	28791,40
Сибирский	11008,19	13044,70	13713,70	15006,58	16567,90	18474,40	20286,50
Дальневосточный	13431,39	15916,20	18761,60	20807,20	22870,01	25503,90	28773,80

Как показывают данные табл. 1, по России в целом и по федеральным округам номинальный среднедушевой доход увеличивался в течение анализируемого периода. На 2013 г. в целом по России среднедушевой доход составлял 25646,6 руб./мес. По федеральным округам наибольший среднедушевой доход – 22481,83 руб./мес. – наблюдается в Центральном округе. Это объясняется более высокими заработными платами и социальными выплатами в регионе. Наименьший среднедушевой доход зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе, он составляет 19002,5 руб./мес. Это можно объяснить существенными экономическими проблемами данного региона. По остальным федеральным округам среднедушевой доход также соответствует уровням экономического развития этих округов.

Далее представим динамику среднедушевого дохода в Тюменской области и сравним ее с общероссийскими показателями. Динамику показателей за период 2007-2013 приведем ниже в таблице 2. [6]

Таблица 2.

Динамика среднедушевого дохода в Тюменской области за 2007-2013 гг.

Среднедушевой доход	Год						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В целом по РФ, руб./мес.	12543,12	14863,60	16895,00	18958,40	20780,00	23221,10	25646,60
По Тюменской области, руб./мес.	24124,22	27984,10	27719,00	28756,70	30705,80	33473,10	36327,30
В процентах от общероссийского уровня, %	192,33	188,27	164,07	151,68	147,77	144,15	141,65

Как видно из данных табл. 2, среднедушевой доход в Тюменской области выше, чем в целом по России. Однако эта разница постепенно снижается в течение анализируемого периода. Так, в 2007 г. доходы в Тюменской области превышали общероссийские почти в 2 раза, но в 2013 г. это превышение было меньше, чем в 1,5 раза.

Рассмотрим динамику среднедушевых доходов в Тюменской области и в России в графическом виде. Динамику приведем на рисунок 1.

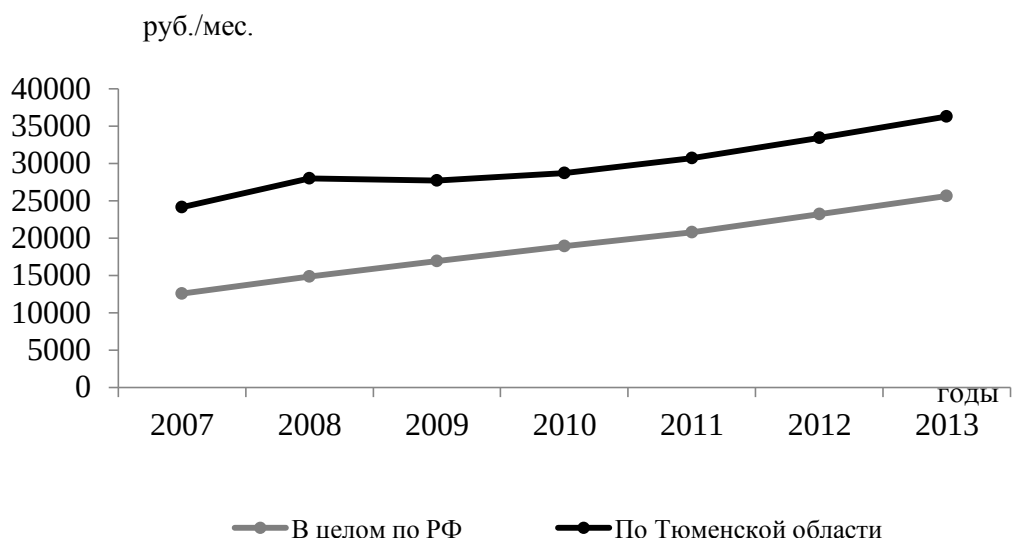


Рисунок 1. Динамика среднедушевых доходов в Тюменской области и в целом по России за 2007-2013 гг.

В период 2008-2009 гг. наблюдается незначительное снижение среднедушевых доходов в Тюменской области, что можно объяснить спадом экономического развития в период мирового финансово-экономического кризиса.

Следующим показателем, характеризующим доходы населения, является реальный располагаемый денежный доход населения. Реальные располагаемые денежные доходы – относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера (т.е. фактически сложившегося в отчетном периоде) располагаемых денежных доходов населения на индекс потребительских цен за соответствующий период. Представим данные о реальных располагаемых доходах населения в Тюменской области и по России в целом в табл. 3. Примем 2007 год как базисный. [5]

Таблица 3.

Средний реальный располагаемый доход населения по России и по Тюменской области в 2007-2013 гг., руб./мес.

Реальный располагаемый доход	Год						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В целом по России	12543,1 2	12844,1 6	13229,4 8	14010,0 2	14080,0 7	14727,7 5	15199,0 4
По Тюменской области	24124,2 2	26488,4 0	23839,5 6	23100,5 3	23077,4 3	24115,9 2	24694,7 0

Данные, представленные в таблице 3. свидетельствуют о том, что в Тюменской области в течение анализируемого периода средний реальный располагаемый доход населения практически не увеличился. При этом в целом по России произошло увеличение этого показателя. Отметим также, что в 2009-2011 гг. в Тюменской области произошло снижение реального

располагаемого дохода населения. Это связано с влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Далее рассмотрим динамику среднего реального располагаемого дохода в целом по России и по Тюменской области в графической форме. На рис. 2 представлен график, характеризующий динамику данного показателя.

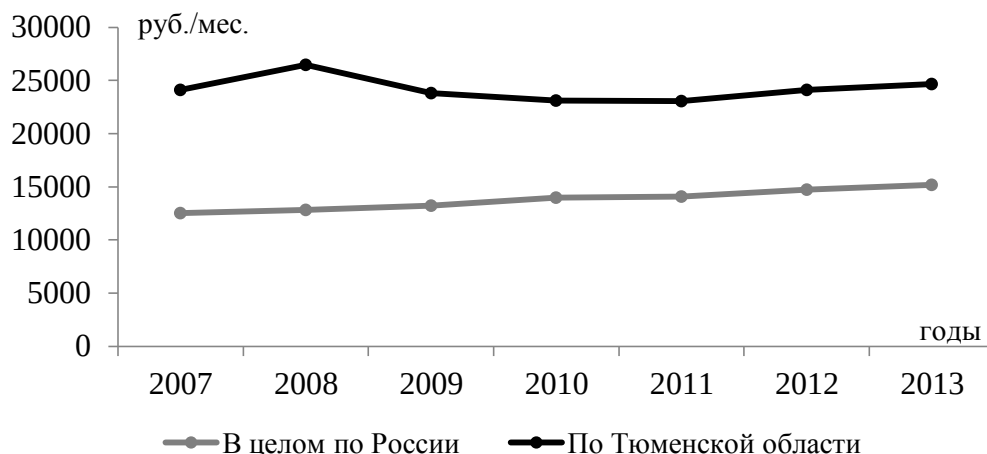


Рисунок 2. Динамика среднего располагаемого дохода населения в Тюменской области и в среднем по России

Как видно из графика, представленного на рис. 2, средний располагаемый доход населения в России демонстрировал слабый, но стабильный рост в течение анализируемого периода. Этот же показатель, рассчитанный по Тюменской области, демонстрирует в 2008-2011 гг. снижение, с 2011 г. наблюдается умеренный рост. Однако в численном выражении показатели Тюменской области значительно превышают общероссийские.

Также рассмотрим динамику реальной среднемесячной начисленной зарплаты сотрудников в России и Тюменской области. Реальная начисленная заработная плата характеризует покупательную способность заработной платы в отчетном периоде в связи с изменением цен на потребительские товары и услуги по сравнению с базисным периодом. Базисным периодом будем считать 2007 г. Данные о реальной средней начисленной заработной плате представим в таблице 4. [1]

Реальная заработная плата	Год						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	13593,40	14504,16	13430,85	13712,90	14165,42	15256,16	15530,77
Тюменская область	28565,00	31849,98	30735,23	32333,46	33238,79	36030,85	37760,33

Как видно из данных, представленных в табл. 4, средняя реальная заработная плата в России увеличилась с 13593,4 руб./мес. в 2007 г. до 15530,77 руб./мес. в 2013 г. При этом аналогичный показатель по Тюменской области возрос с 28565 руб./мес. в 2007 г. до 37760,33 руб./мес. в 2013 г.

Таблица 4.

Реальная средняя начисленная заработная плата по России в целом и по Тюменской области за 2007-2013 гг., руб./мес. [1]

Графически представим динамику средней реальной заработной платы на рис. 3.

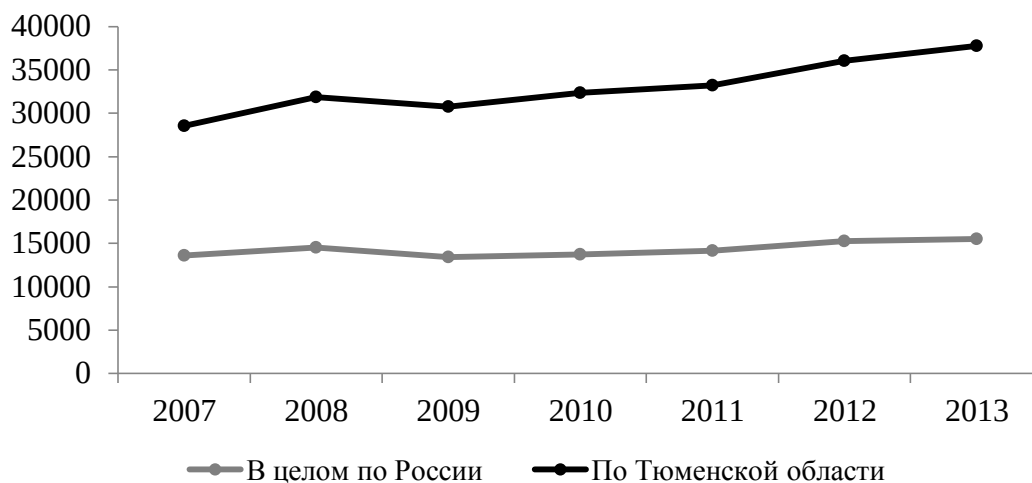


Рисунок 3. Динамика реальной средней заработной платы в целом по России и по Тюменской области за 2007-2013 гг.

Как видно из графика, представленного на рис. 3, реальная средняя начисленная заработная плата в Тюменской области и по России демонстрирует сходную динамику. При этом уровень реальной заработной платы в Тюменской области значительно выше общероссийского значения.

Таким образом, к основным показателям, характеризующим доходы населения, относят среднедушевой номинальный доход, реальный располагаемый доход и реальную среднемесячную начисленную заработную плату. Все эти показатели демонстрировали рост в течение 2007-2013 гг., причем и в целом по России, и по Тюменской области.

Однако мировой финансовый кризис повлиял на некоторые показатели, т.к до 2008г наблюдается рост показателей, а с 2008г-2010г происходит незначительное снижение. С 2011 г анализ выявил повышение данных показателей, что говорит о стабилизации доходов населения в РФ.

Использованные источники:

- 1 Кривошей В.А. Оценка степени дифференциации доходов населения в регионах / В.А. Кривошей // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, 2014. – № 1. – С. 33-38
- 2 Малкина М.Ю. Динамика и факторы внутрирегиональной и межрегиональной дифференциации доходов населения РФ / М.Ю. Малкина // Пространственная экономика, 2014. – № 3. – С. 44-66
- 3 Пастухова Е.Я. Уровень, структура и дифференциация денежных доходов населения индустриального региона / Е.Я. Пастухова, О.П. Кочнева //

Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2014. – № 9-2. – С. 124-127

4 Заработная плата [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/#

5 Реальные располагаемые денежные доходы по Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_12kv.htm

6 Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm

7 Среднедушевые денежные доходы по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urv_11sub.htm

*Антохова М.В.
студент 4ого курса
Национальный Исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В СФЕРЕ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

Наличие и качество образования является одним из важнейших условий социальной стабильности человека. На сегодняшний день, именно проблема образования имеет особую актуальность в нашей стране, так как оно является главным достоянием любой нации. Ничто так не гарантирует стабильность и уверенность в светлом будущем как наличие образования. Сегодня на государственном уровне образование объявлено одним из главных приоритетов Правительства Российской Федерации. Для того чтоб не возникало проблем с трудоустройством и для того чтоб приступить к реализации теоритических знаний на практике, нужен обязательно диплом о высшем образовании, он является базой для дальнейшей подготовки кадров, в данном случае, в сфере по управлению персоналом.

Как вид управленческой деятельности управление персоналом признано и востребовано работодателями, об этом свидетельствует то, что специалисты по управлению персоналом на протяжении ряда лет входят в первую десятку самых востребованных на рынке труда. Но как показывает практика, на сегодняшний день, полученного образования в университете не достаточно для того, чтоб сразу приступить к практике. Сложность подготовки кадрового обеспечения по управлению персоналом заключается в том, что данная сфера очень многофункциональна и разнопланова. Это

значит, что проблема заключается в том, что данное направление имеет различные профили, такие как управление в: коммерческих и некоммерческих организациях, государственных и муниципальных органах и учреждениях, в консалтинговых организациях и т.д, и исходя из этого меняется подход к управлению и наличию определенных навыков у специалистов в этой области.

Кроме того, управление персоналом является самостоятельным видом служебной деятельности, направленной на развитие человеческого капитала и профессионально-личностного потенциала работников. Уникальность объекта деятельности вызывает необходимость формирования у кадров наряду с управленческими знаниями специфических социальных компетенций и личных качеств. Как обычно бывает, теоретические знания очень разнятся с практическими знаниями, и наличие особых личных качеств является необходимостью.

Отсутствие более узкого направления по профессиональной подготовке кадров может привести:

- к необходимости проводить профессиональную переподготовку "непрофильных" специалистов;
- к разрушению уже сложившейся системы подготовки специалистов в области управления персоналом;
- так же, прекращение целенаправленной подготовки специалистов в области управления персоналом создает риск снижения эффективности деятельности.

Таким образом, подготовка кадров, являясь сложной системой, должна перманентно изменяться и учитывать нынешнее положение дел, качество образования приходящих специалистов, и их направленность, для того чтоб выполнить заказ работодателей по непрерывному воспроизводству необходимого количества профессионалов с требуемым набором квалификационных характеристик.

*Антошук В.В.
студент 3го курса
Паршутич О.А., к.э.н.
доцент
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: в статье дано определение субъекта малого предпринимательства в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Автор представил Показатели, характеризующие деятельность субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь в 2011-2013 гг. В работе использовались статистические и математические методы

исследования. Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, Республика Беларусь, валовый внутренний продукт.

Предпринимательство и малой бизнес играют огромную роль в экономике Республики Беларусь. Они стимулируют конкуренцию, обеспечивают диверсификацию экономики на региональном уровне, способствуют инновациям и расширяют экспортные возможности страны.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и юридические лица со следующей среднесписочной численностью работников: в промышленности и на транспорте - до 100 человек; в сельском хозяйстве - до 60 человек; в строительстве и оптовой торговле - до 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - до 30 человек; в других отраслях непроеизводственной сферы - до 25 человек.

Рассмотрим таблицу, в которой отражены показатели деятельности субъектов малого предпринимательства и их вклад в развитие национальной экономики.

Таблица – Показатели, характеризующие деятельность субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь в 2011-2013 гг.

Показатели	2011	2012	2013
ВВП Республики Беларусь, млрд. руб. [2, с. 22]	297158	530356	636784
ВВП, произведённый субъектами малого предпринимательства, млрд. руб. [3, с. 15]	62997,5	124633,7	142002,9
Розничный товарооборот в фактически действовавших ценах, млрд. руб. [1]	112 898,8	202 309,0	268 018,7
Розничный товарооборот субъектов малого предпринимательства [3, с. 162-163]	34732,9	57586	80903,5
Число субъектов малого предпринимательства [3, с. 60]	80209	85154	94019

Примечание: Источник[1,2,3]

Из таблицы видно, что ВВП Республики Беларусь за 2011-2013 гг. имеет постоянную тенденцию к увеличению. Так, в 2011 г. ВВП составлял 297158 млрд. руб, в 2012 г. 530356 млрд. руб. или 178,5% к уровню 2011 г., а по итогам 2013 г. уже 636784 млрд. руб. – 120,1% к уровню 2012 г. или 214,3% к уровню 2011 г. Можно заметить, что темп роста значительно замедлился в 2013 г. по сравнению с 2012 г., а именно 178,5% против 120,1%. Однако, если рассчитать ВВП в долларах США, тогда показатели будут ещё скромнее. Так, по данным Национального банка Республики Беларусь среднегодовой курс национальной валюты по отношению к

доллару США по итогам 2011 г. составлял 4623 рубля за 1 доллар США, 2012 г. – 8336, 2013 г. – 8876. Пересчитав темп роста ВВП в долларах США получаем, что по итогам 2011 г. этот показатель составил 64,278 млрд. долларов США, в 2012 г. – 63622, в 2013 г. – 71742. Мы видим, что темп роста ВВП в 2012 г. по сравнению с 2011 г. составил 99%, т.е. ВВП даже сократился на 1%. А в 2013 г темп роста по сравнению с 2011 г. составил 111,6%. Главной причиной такого различия в показателях темп роста ВВП является проведенная в 2011 г. девальвация национальной валюты.

ВВП, произведённый микро, малыми и средними организациями в 2011 г. составил 62997,5 млрд. руб. или 21,2% к общереспубликанскому итогу, в 2012 г. 124633,7 млрд. руб. - 23,5%, в 2013 г. 142002,9 млрд. руб. – 22,3%. Можно сделать вывод, что удельный вес микро, малых и средних организаций в доле ВВП остаётся примерно на одинаковом уровне.

Розничный товарооборот в фактически действовавших ценах за 2011 г. составил 112 898,8 млрд. руб., за 2012 г. - 202 309,0 млрд. руб., за 2013 г. 268 018,7 млрд. руб. Темп роста за 2013 г. по сравнению с 2011 г. – 237,4%. Этот показатель выше чем темп роста ВВП за аналогичный период – 237,4% против 214,3.

Согласно таблице, число субъектов малого предпринимательства постоянно увеличивалось. А именно, в 2011 г. их насчитывалось 80209 едениц, в 2012 г. – 85154, в 2013 г. – 94019. Однако, несмотря на рост количества субъектов малого предпринимательства, их доля ВВП остаётся на постоянном уровне за последние годы.

Для успешного развития малого предпринимательства мы предлагаем упростить порядок получения разрешительных документов; облегчить доступ к финансовым средствам через снижение процентной ставки, а также уменьшить налоговое бремя для вновь открывающихся организаций в течении первых 12 месяцев после регистрации.

Использованные источники:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Розничный товарооборот по областям и г. Минску [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye-1995-2011-gody-_6/roznichniy-tovarooborot-torgovli-cherez-vse-kanaly-realizatsii-po-oblastyam-i-g-minsku/ – Дата доступа: 20.10.2014.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Промышленность Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_447/ – Дата доступа: 20.10.2014.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_422/ – Дата доступа: 20.10.2014.

*Апетова Е.А.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент*

*Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена позитивным и негативным экономическим последствиям присоединения Крыма к Российской Федерации.

Ключевые слова: Россия, Крым, последствия, экономика.

Одним из важнейших исторических событий 2014 года на политической арене мира стало присоединение Крыма как нового субъекта к Российской Федерации. Общество, а главное, деятели и руководители государств отнеслись по-разному к этому факту. Так, например, США стали вводить санкции, а Китай, Монголия, Чехия, Индия и ряд других стран поддерживают Россию, не желая применять экономические ограничения в адрес нашего государства. Таким образом, присоединение Крыма оценивается неоднозначно как факт, поэтому в статье мы рассмотрим позитивные и негативные аспекты этого события.

Что касается положительных сторон, то можно выделить следующие. Во-первых, Россия получает стратегически важную военно-морскую базу Севастополя для своего флота, за аренду которой сейчас мы платим Украине 100 млн. долл. в год. Во-вторых, Россия получает крупный рекреационный регион с возможностью развития международного туризма. Россия получает 3000 га виноградников и крупнейшие винозаводы (Инкерманский завод марочных вин, Коктебель, Массандра, Новый Свет). Наконец, Россия получает крупные химкомбинаты на севере Крыма, занимающие серьёзную часть мирового рынка в производстве компонентов для удобрений и реагентов для нефтеперерабатывающей промышленности.

Тем не менее, существует ряд аспектов, оказывающих негативное влияние. Среди них, например, необходимость серьёзных безвозвратных финансовых вливаний в экономику Крыма, который на две трети является дотационным регионом. Кроме того, обострение взаимоотношений с США и ЕС. Угроза экономической блокады России и новой «холодной войны». К сожалению, ехать в Крым придётся либо через 2 российско-украинские границы, либо через Керченский пролив, где пока нет моста (и построят его не раньше, чем через 4 года). Ещё один важный момент - необходимость срочно решать вопрос с пресным водоснабжением (сейчас туда доставляется

пресная вода из Днепра) и электроснабжением Крыма, который вырабатывает 30% электроэнергии от своего потребления. [1]

Обострение ситуации вокруг Крыма привело к ряду серьезных экономических проблем в России и Украине. Кризисные явления в основном связаны с существованием длительных партнерских отношений двух стран. Насколько значим внешнеторговый оборот России и Украины можно понять из следующих данных: РФ осуществляет более четверти украинского экспорта и около трети импорта, то есть мы можем говорить о существенных долях рынка сбыта продукции, которые находятся сейчас в зоне риска. Торговые противоречия между странами наблюдаются с августа 2013 г. и чрезвычайно обострились в связи с конфликтом. Россия и Украина вводят защитные меры по отношению к некоторым видам продукции друг друга, в значительной мере пересматривают условия торговли. В целом, ухудшение экономической ситуации ведет к снижению объемов поставок и, как результат, отрицательному торговому балансу.

Возможность возникновения вооруженного конфликта существенно повлияла на западное восприятие российских рисков. Реакция рынка акций была молниеносной: 3 марта 2014 г. индекс ММВБ снизился на 6% до 1357,97 пунктов, а РТС упал на 7,74% до 1169,13 пунктов, обвал биржевых котировок затронул многие компании. Как результат, мы наблюдаем усилившийся отток капитала с российских рынков.

Курс рубля по отношению к иностранной валюте побил свои рекорды 2008-2009 гг. и достиг 3 марта 2014 г. исторического минимума: 36,3784 руб. за доллар и 50,1513 руб. за евро. В условиях общей стагнации экономики банки и некоторые компании усугубляют ситуацию в связи со стремлением получить спекулятивный доход на валютном рынке.

Однако некоторое смягчение ситуации на рынках валют и ценных бумаг сейчас достигнуто благодаря вмешательству государства и повышению Центральным банком РФ ключевой ставки с 5,5% до 7,0% годовых. [2]

Таким образом, можно выделить следующие тенденции в экономике РФ.

1. Ускорение темпа инфляции. Российское продуктовое эмбарго можно разделить на две части: запрет на ввоз продуктов (мяса, рыбы, овощей) из западных стран и санитарные запреты на товары украинского производства.

Первое ограничение прибавит к инфляции, минимум, 1,4%, второе – еще около 1%. Не стоит забывать и о новом налоге с продаж, который планируется ввести в действие уже со следующего года.

Таким образом, уже к концу 2014 года уровень инфляции в стране почти наверняка преодолеет планку в 10%. [3]

2. Падение национальной валюты. Санкции – это ограничение внешнего финансирования в долларах или евро. В результате, предложение

иностранной валюты на рынке падает, а спрос на нее растет. Следовательно, по отношению к российскому рублю, доллар и евро будут расти – медленно, но уверенно.

Конечно, Центробанк старается удерживать национальную валюту «на плаву». Но большинство экспертов предполагают, что к концу года доллар будет стоить около 38 руб., а курс евро вырастет до 50 руб. Весьма пессимистичный результат.

3. Удорожание потребительских кредитов. Чтобы хоть как-то восполнить потерю капиталов, отечественные банки будут повышать стоимость кредитования для населения. Кроме того, стоит обратить внимание на изменение ключевой ставки ЦБ, повышение рисков невозврата, и падение потребительского спроса. Поэтому банковские кредиты для населения станут дороже, а получить их будет гораздо сложнее.

4. Падение уровня доходов. В период спада экономики уменьшение доходов населения неизбежно: заработная плата остается на прежнем уровне, а цены на товары растут. Скорее всего, в ближайшее время произойдет сокращение плановых темпов индексации пенсий и зарплат бюджетников. Кроме того, в связи с введением санкций реальный доход россиян снизится на 20%. Об этой тенденции говорят многие зарубежные аналитики.

5. Ухудшение качества продаваемых продуктов питания. Отказ от продуктов из Европы приведет к их постепенному замещению: либо товарами российского производства, либо поставками из других стран.

Но «переориентация на российское производство» потребует немало времени и средств. Нужно будет построить новые заводы, завезти туда современное оборудование, наладить складскую и транспортную логистику. Причем, все это придется делать очень быстро, так как запрет на импорт продовольствия уже введен.

6. Дефицит бюджета. Россия сейчас не может вкладывать деньги в крупные инновационные проекты, поскольку государственный бюджет расходуется на содержание Крыма, строительство Керченского моста, чемпионат мира по футболу, помощь банкам и компаниям.

Всего за 2015 год на Крым будет потрачено около 100 млрд. руб., а за 2015—2017 годы — 373 млрд. руб. По федеральной целевой программе развития Крыма и Севастополя до 2020 года затраты федерального бюджета составят 733,5 млрд. руб. [4]

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что присоединение Крыма к России повлекло за собой как позитивные, так и негативные последствия для национальной экономики.

Использованные источники:

1. Плюсы и минусы от присоединения Крыма для России. [Электронный ресурс] // <http://www.moe-online.ru/news/view/285731.html>.

2. Экономические последствия украинского конфликта. [Электронный ресурс] «ЭкспертONLINE», раздел Экономика // <http://expert.ru/2014/03/14/ekonomicheskie-posledstviya-ukrainskogo-konflikta/>.
3. Как российско-украинский кризис отразился на экономике России? (15.09.14). [Электронный ресурс] // <http://www.investentrussia.ru/finansovie-novosti/ukrainskiy-krizis-i-ekonomika-rossii-09-14.html>.
4. Интернет-журнал «Вести репортер» [Электронный ресурс] // <http://vesti-ukr.com/krym/41863-zapad-opjat-napominaet-o-sankcijah>.

Аразов Э.У.

студент 4 курса

Финансово-Экономический Факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский Государственный институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, И КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: В данной статье рассматривается совершенствование бюджетного финансирования, а также контроль за расходами бюджетных средств. В современном мире бюджетное финансирование осуществляется за счет бюджетных источников государством. В содержании статьи входят различные способы совершенствования бюджетного финансирования государством.

Ключевые слова: финансирование, бюджет, контроль, расходные средства, бюджетные средства.

Финансирование — безвозвратное использование государственных денежных средств, которые предоставляются в распоряжение предприятий, организаций и учреждений для осуществления их уставной текущей деятельности.

Финансирование из бюджета, или бюджетное финансирование, — это часть общего расходования государственных средств и выделяется в особую группу в силу важности и неповторимости источника финансирования, в качестве которого выступает бюджет.

Бюджетное финансирование, как и финансирование в целом, осуществляется на основе следующих единых принципов:

- 1) безвозвратности;
- 2) целенаправленности, т.е. целевого использования средств;
- 3) финансирования по мере выполнения работ, услуг;
- 4) соблюдения финансовой дисциплины (ст. 28 БК РФ).

Современное состояние бюджетного финансирования образования принято характеризовать в терминах исключительно недостатка выделяемых средств, для нормального функционирования учебных заведений.

Приоритеты при финансировании конкретных статей расходов определяются следующим образом:

- оплата труда;
- стипендия;
- трансферты;
- оплата коммунальных услуг;
- остальные виды расходов.

Такая оценка распределения значимости обеспечения расходов связана с тем, что действующее законодательство установило достаточно большую зону ответственности государства за обеспечение определенного уровня финансирования образования:

- выделение на нужды развития образования не менее 10% национального дохода, в том числе на высшее профессиональное образование — не менее 3% расходной части федерального бюджета;
- определение уровня оплаты труда работников образования, в зависимости от уровня оплаты труда в промышленности;
- установление доплат, надбавок, присущих только работникам образования.

Выполнение всех обязательств, взятых на себя государством, требует увеличения ассигнований на образование только из федерального бюджета по разным оценкам в 2—4 раза, что, очевидно, невыполнимо. Таким образом, бюджет применительно к сфере образования находится в состоянии «перенапряжения».

Установленный Бюджетным кодексом Российской Федерации порядок финансирования образования имеет некоторые противоречия с действующим законодательством об образовании. Это снижает эффективность использования бюджетных средств, приводит к значительным транзакционным издержкам (т.е. расходам, связанным с обеспечением движения бюджетных средств «по инстанциям» бюджетного процесса — содержанием органов казначейства, оформлением документов, снижением скорости перемещения денег, расходам на контроль соблюдения бюджетных назначений и т.п.)

Нормативно-методическая база бюджетного финансирования образования в основном опирается на документы и материалы, разработанные для условий планово-директивной экономики и отсутствия выраженного дефицита бюджетных средств. Недофинансирование образования в целом заменяется несколько иным понятием «отсутствия финансирования по отдельным статьям». Создается «лукавая ситуация», когда деньги на образование вроде бы и выделяются, а вот каким образом удастся сохранить устойчивость системы, учредителя вроде бы и не интересует.

В законодательной базе, определяющей механизм бюджетного финансирования образования, отсутствует механизм, позволяющий с единых

позиций решать возникающие частные вопросы финансирования, руководствуясь единственным критерием — целями, на достижение которых направляются бюджетные средства. Целевой характер расходования бюджетных средств основан исключительно на соблюдении установленных сметных назначений в рамках экономической бюджетной классификации, что не способствует экономичности и, следовательно, повышению эффективности использования бюджетных средств.

Все это позволяет предположить, что бюджетная политика государства, точнее — финансовых органов, направлена в первую очередь на решение проблем учета и контроля использования бюджетных средств, а не на решение проблем обеспечения деятельности сферы образования.

Решение этих и других конкретных проблем бюджетного финансирования видится по двум основным направлениям:

- совершенствование нормативно-методической базы бюджетного финансирования образования;
- дальнейшее развитие и совершенствование организационно-экономического механизма функционирования системы образования.

В рамках первого направления необходимо упорядочить бюджетное законодательство, предусмотрев:

- передачу права утверждения сводной сметы доходов и расходов образовательного учреждения руководителю этого учреждения (порядок согласования расходов внутри учреждения устанавливается уставом, решением ученого совета и т.п. открытой процедурой);
- включение бюджетополучателей в процедуру разработки проекта бюджета. Это обусловлено тем, что действующий порядок распределением бюджетных средств, и установленное законодательством требование перехода к нормативам финансирования должны, предусматривать объективно сложившиеся особенности отдельных образовательных учреждений.

Связанные с их профилем, материальной базой, территориальным расположением и другими факторами, которые не могут быть в полной мере учтены главными распорядителями бюджетных средств, составляющих проект бюджета;

- доведение уведомлений о бюджетных обязательствах и лимитов бюджетных ассигнований одной строкой;
- предоставление права бюджетополучателям осуществлять расходование средств бюджета в пределах общей суммы финансирования, самостоятельно определяя их распределение по статьям экономической классификации;
- сохранение за бюджетным учреждением остатка средств, обоснованно образовавшегося по состоянию на 31 декабря текущего года на счете бюджетного учреждения.

Сейчас трудно определить направления дальнейшего совершенствования организационно-финансовых механизмов в системе образования. Слишком многими факторами они определяются и слишком неопределенными могут быть и последствия изменений такого рода. Ясно одно, необходимо отказаться от практики централизованного планирования структурных и организационных преобразований в сфере образования, сделав основной упор на постепенный запуск механизмов саморегулирования.

Финансирование образовательных учреждений должно осуществляться по следующим направлениям.

- Государственный заказ.

Финансирование госзаказа должно осуществляться на основе нормативов в расчете на 1 студента (учащегося), которые будут дифференцированы с учетом трудоемкости и капиталоемкости подготовки по различным специальностям. Финансирование будет производиться без разбивки выделяемых средств на отдельные предметные статьи. В общий объем финансирования госзаказа будет входить стипендиальный фонд. В то же время в нормативы финансирования госзаказа не включаются средства на инновации в сфере профессионального образования (инновационный фонд).

Эти средства будут поступать образовательным учреждениям из федерального бюджета пропорционально объему получаемого ими государственного заказа.

- Региональный заказ на подготовку специалистов устанавливается регионами и финансируется из региональных бюджетов.

Заказы предприятий и частных лиц на образовательные услуги стимулируются налоговыми льготами и, в среднесрочной перспективе, образовательными кредитами и образовательным страхованием.

*Арашин С.Н.
старший преподаватель
кафедра общественных наук
ФГБОУ ВПО Уральский государственный экономический
университет
филиал в г. Березники, Пермский край
Арашина А.С.
студент 2 курса
философский факультет
ФГБОУ ВПО СПбГУ*

**УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ И ОТНОШЕНИЕ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО
ВОЗРАСТА К ВЛАСТИ, СОВРЕМЕННЫМ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНСТИТУТАМ (НА ПРИМЕРЕ Г.БЕРЕЗНИКИ
ПЕРМСКОГО КРАЯ)**

«Серьёзные демографические проблемы, характерные для современной России, не обошли стороной и г. Березники Пермского края.

За последние годы численность населения города Березники неуклонно снижается» [1]. Статистические данные «говорят о том, что Березниковский городской округ Пермского края неуклонно превращается в территорию пожилых людей [1].

В феврале 2014г. кафедрой общественных наук филиала УрГЭУ г. Березники Пермского края был проведён социологический опрос представителей людей старшего возраста г. Березники. В опросе приняли участие 60 человек в возрасте от 55 до 76 лет. Респондентам были адресованы следующие вопросы:

1. Как Вы считаете, дела в Пермском крае сегодня в целом идут в правильном или в неправильном направлении: в крае в целом, в г. Березники?

2. Насколько в целом Вы доверяете...?:

Губернатору Пермского края В.Ф. Басаргину

Главе г. Березники С.П. Дьякову

Администрации г. Березники

Городской Думе

Федеральной службе безопасности (ФСБ)

Полиции

Пенсионному фонду

Органам социальной защиты

Прессе

Радио и телевидению

Церкви

Политическим партиям

Общественным организациям

Медицинским страховым компаниям

Системе образования и науки

3. Какому пенсионному фонду Вы доверяете больше – государственному или негосударственному?

Таблица 1. Ответы на вопрос: «Как Вы считаете, дела в Пермском крае сегодня в целом идут в правильном или в неправильном направлении?»

В крае в целом		Кол. чел. / (%)	В г. Березники		Кол. чел. / (%)
1	В правильном направлении	13(21,7)	1	В правильном направлении	29 (48,3)
2	В неправильном направлении	3 (5)	2	В неправильном направлении	2 (3,3)
3	Затрудняюсь ответить	32 (53,3)	3	Затрудняюсь ответить	19(31,7)
4	Не дали ответа	12(20)		Не дали ответа	10(16,7)

Таблица 2. Ответы на вопрос: «Насколько в целом Вы доверяете...?»

		Полностью доверяю	В основном доверяю	Не очень доверяю	Совсем не доверяю	Затрудняюсь ответить	Не дали ответа
1.	Губернатору Пермского края В.Ф. Басаргину	Кол чел./ (%)					
		1 (1,7)	24 (40)	19 (31,6)	2 (3,3)	7 (11,7)	7 (11,7)
2.	Депутатам законодательного собрания пермского края	3 (5)	18 (30)	24 (40)	2 (3,3)	9 (15)	4 (6,7)
3.	Главе г. Березники С.П. Дьякову	20 (33,3)	25 (41,7)	11 (18,3)	2 (3,3)	2 (3,3)	0
4.	Администрации г. Березники	9 (15)	15 (25)	28 (46,6)	4 (6,7)	4 (6,7)	0
5.	Городской Думе	5 (8,3)	16 (26,7)	27 (45)	2 (3,3)	6 (10)	4 (6,7)
6.	Федеральной службе безопасности (ФСБ)	2 (3,3)	11 (18,3)	22 (36,7)	6 (10)	19 (31,7)	0
7.	Полиции	1 (1,7)	10 (16,7)	27 (45)	17 (28,3)	5 (8,3)	0
8.	Государственному пенсионному фонду	6 (10)	2 (3,3)	23 (38,3)	25 (41,7)	4 (6,7)	0
9.	Органам социальной защиты	7 (11,7)	14 (23,3)	34 (56,6)	4 (6,7)	1 (1,7)	0
11.	Средствам массовой информации	5 (8,3)	14 (23,3)	34 (56,6)	5 (8,3)	2 (3,3)	0
12.	Церкви	7 (11,7)	31 (51,7)	11 (18,3)	5 (8,3)	6 (10)	0
13.	Политическим партиям	0	4 (6,7)	36 (60)	16 (26,6)	4 (6,7)	0
14.	Общественным организациям	0	16 (26,7)	27 (45)	13 (21,6)	4 (6,7)	0

15	Медицинским страховым компаниям	0	11 (18,3)	26 (43,3)	19 (31,7)	4 (6,7)	0
16	Системе образования и науки	2 (3,3)	19 (31,7)	31 (51,7)	6 (10)	2 (3,3)	0
17	Жилищно-коммунальной системе	0	3 (5)	18 (30)	36 (60)	3 (5)	0

При ответе на вопрос о правильности или неправильности развития дел в Пермском крае только 21,7% опрошенных указали, что в Пермском крае дела идут в правильном направлении.

5% убеждены, что дела в нашем регионе развиваются в неправильном направлении; 53,3% опрошенных затруднились с ответом. В то же время 48,3% респондентов считают, что в г. Березники в целом ситуация развивается в правильном направлении, только 3,3% респондентов убеждены, что в Березниках дела идут в неверном направлении и 31,7 затруднились с ответом. То есть значительная часть опрошенных людей убеждена, что в г. Березники ориентиры развития выбраны более верно, чем в целом по Пермскому краю.

Примечательно, что большая часть пожилых респондентов полностью или в основном доверяет главе города Березники С.П. Дьякову – 75 %.

Наиболее высокий уровень *полного недоверия* опрошенных вызывает *жилищно-коммунальная система* - 60 %; *государственный пенсионный фонд* - 41,7%; *медицинские страховые компании* - 31,7%; *полиция* - 28,3%, *политические партии* – 26, 6 %, *общественные организации* – 21,6%; *ФСБ* – 10 %; *система образования* – 10 %. Это серьезные показатели, которые выявляют крайне негативную оценку потенциального электората положения дел в данных сферах общественной жизни города Березники, Пермского края и страны в целом.

В связи с этим вызывают интерес результаты более масштабного социологического опроса людей старшего возраста г. Березники, который был проведён профессорско-преподавательским составом кафедры общественных наук Березниковского филиала УрГЭУ в течение зимы 2012-2013гг. [2].

Всего было проанкетировано 150 респондентов, средний возраст которых составил 65,5 лет.

Из них представителей мужского пола – 6 человек (4%), женского – 144 человек (96%).

Наибольшим уровнем полного недоверия у пожилых людей пользовались политические партии, полиция, радио и телевидение, пресса.

Совсем не доверяли политическим партиям - 26,95% респондентов; полиции - 20,31% опрошенных; радио и телевидению - 19,69% принявших участие в анкетировании; прессе не доверяли - 19,55 % респондентов. Администрации г. Березники совсем не доверяет 14,73% опрошенных и Городской Думе - 14,17% анкетированных, главе г. Березники Дьякову С.П. – 10, 14% респондентов.

На этом фоне выигрышно выглядел губернатор края В.Ф. Басаргин, которому совсем не доверяло всего 3,82% опрошенных респондентов. Лидерами «полного недоверия» оказались политические партии и полиция, одни из ключевых институтов любого государства.

Существенная часть опрошенных респондентов в основном доверяла пенсионному фонду - 51,11%; главе города Дьякову С.П. - 48,55%, церкви - 42,86%, ФСБ - 33,82%.

В 2012-2013г. у людей старшего возраста уровень доверия к властным структурам был не очень невысок.

Необходимо отметить тот факт, что при сравнении уровня доверия к главе города Березники С.П. Дьякову наблюдается определённый рост доверия в 2014 году по сравнению с 2012-2013гг. Так, в 2013г. полностью или в основном С.П. Дьякову доверяли 63,04 % опрошенных пожилых людей, а в 2014 году уже 75%. При этом необходимо обратить внимание на определённую некорректность сравнения, поскольку в указанных опросах принимало участие разное количество пожилых людей: 150 человек в 2012-2013 и 60 человек в 2014 году.

Приведённые выше данные говорят о том, что заинтересованным государственным и общественным структурам необходимо задуматься над сложившейся ситуацией, поскольку в условиях сохраняющейся тенденции старения общества, люди старшего возраста являются достаточно мощной социально-политической, в том числе электоральной, силой.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н., Мазанова Л.С. Особенности демографической ситуации в г. Березники Пермского края//е-Журнал «Экономика и социум» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_12_2014/Arashin%20S.N..pdf
2. Арашин С.Н. Мнение людей старших возрастов о власти (на примере г. Березники Пермского края)// Познавательный. Открытый журнал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://познавательный.пф/all/mnenie-lyudei-starshih-vozrastov-o-vlasti-na-primere-g-berezniki-permskogo-kraja.html>

Арашин С. Н.
старший преподаватель
кафедра общественных наук
ФГБОУ ВПО УрГЭУ
филиал в г. Березники, Пермский край
Арашина А.С.
студент 2 курса
философский факультет
ФГБОУ ВПО СПбГУ

АРХЕТИПЫ, МЕНТАЛЬНОСТЬ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ Г. БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

В статье рассматривается проблема влияния коллективного бессознательного на территориальное поведение населения.

Ключевые слова: *архетип, ментальность, коллективное бессознательное, территориальное поведение.*

Понятие архетип используется в аналитической психологии и философии и включает в себя « ...содержания и образы поведения, которые *cum grano salis* являются повсюду и у всех индивидов одними и теми же... Коллективное бессознательное идентично у всех людей и образует тем самым всеобщее основание душевной жизни каждого, будучи по природе сверхличным...» [6, с.97-98].

По мнению К. Юнга, который и ввел в научный оборот категорию архетип, именно он составляет содержание коллективного бессознательного [6].

Архетип тесно взаимосвязан с ментальностью и территориальным поведением. «Совокупность архетипов, сложившихся на данной территории в процессе социокультурной и социально-экономической эволюции территориальной общины и (воспроизводящих ею в каждом следующем поколении), составляет фундаментальное основание ментальности (прежде всего посредством внедрения в общественное сознание базовых социокультурных ценностей: любви к родной земле, уважение материнства, заботы о детях и т.д.) [5, с.137].

Сегодня подавляющее большинство жителей Березниковского городского округа - русские, как и в целом в Пермском крае. Исторически состав населения Пермского края складывался под воздействием различных факторов, эволюционно приведших к формированию исторически сложившихся групп населения.

1. **Автохтонная группа** – это население в древности сформировалось на Урале на основе местного этнического ядра. В языковом плане данное население принадлежало к финно-угорской пермской ветви народов (предки коми-пермяков, удмуртов и других позднее ассимилированных групп) и угорской ветви (предки манси, хантов и другие исчезнувшие в процессе ассимиляции группы).

2. **Тюркско-угорское население**, сложившееся при ассимиляции аборигенного населения в результате миграции пришлых этнических групп (предки мадьяр, башкир, казанских и сибирских татар) и небольшие группы самодийцев (предки ненцев).

3. **Поздние переселенцы**, которые появились на Урале незадолго до русских и переселявшиеся вместе с ними. Часть из них была близка к аборигенам (предкам коми-зырян, мари, мордвы), а часть – к тюркско-угорскому населению (чуваши, болгары, казахи). Последние переселялись в родственную этническую среду и сливались с формирующимися народностями. Позднее они были ассимилированы русским населением или образовали самостоятельные этнические группы – землячества [4, с.38-39].

4. **Русское население**, ставшее преобладающим в результате миграционного процесса как на нынешней территории Березниковского городского округа, так и во всём Прикамье.

Природа Верхнекамского региона благоприятствовала удобному и ускоренному освоению пространства (этому способствовали многочисленные водные пути), снабжению продуктами питания, жилищем, одеждой, орудиями труда, формировала определённый тип миропонимания и мирозерцания, особенную материальную и духовную культуру его жителей.

Рассматривая территорию Березниковского округа как часть макрорегиона **Европейская Россия и Урал** следует выделить такие, связанные с древним пластом мифологии народов Поволжья и Урала архетипы как **Мать-земля и Лебедь** [3], а также распространенные социально-экономические архетипы, во многом «определяющие базу экономической ментальности народов региона, «в том числе и русского» **Мастерство, Дело и Богатство**, продуцирующие базовые ценности умений (навыков, опыта и т.п.), частного предпринимательства (своего дела) и жизненного достатка (благополучия)» [5, с.148]. По мнению исследователей А.О. Боронаева и П.И. Смирнова, данные представления противоречивы [2]. Осознание ценности предпринимательства, богатства входит в противоречие с «отсутствием легитимных путей их обретения» [5, с. 148]. «Следствием этого стала фундаментальная черта русского характера, отмечаемая многими исследователями как **нерыночность**» [5, с.148-149], проявляемая в разных формах и влияющая на территориальное поведение людей.

Помимо указанных выше архетипов можно выделить ещё два базовых: **«Справедливость**, понимаемая как равенство (и даже уравнительность), и **Порядок**, ассоциируемый с внешним принуждением» [5, с. 149].

Кроме того, на территории Березниковского городского округа Пермского края сложился ряд архетипов уходящих корнями в далёкое прошлое, но принявших в новое время под воздействием социально-экономических и политических изменений несколько иной характер. Это

архетипы *Рабочего (Труженика)* и *Сильной личности*, закалённой не только суровой природой, но и социальными потрясениями, что во многом позволило некоторым политическим силам апеллировать к современным березниковцам, как к людям с «особым характером», направляя их социальную активность в определённое русло. Данные архетипы свойственны всем возрастным группам, но наиболее ярко они проявляются в сфере коллективного бессознательного пожилого поколения, менее подверженного духовно-психологическим трансформациям под усиливающимся давлением, в условиях глобализации и интернационализации, нетрадиционной западной культуры.

Таким образом, территориальное поведение населения г. Березники Пермского края во многом определяется вышеуказанными архетипами. Данные аспекты необходимо учитывать при анализе территориального социально-политического поведения березниковцев.

К сожалению, исследования в данном направлении практически не ведутся, хотя их результаты могли бы быть полезны местной власти для повышения эффективности её работы и степени взаимодействия с населением города. Разумным шагом стало включение в эту работу учащихся местных вузов, тем более, что «привлечение обучающихся к научно-исследовательской деятельности, которая является ключевым фактором формирования у студентов исследовательских компетенций» [1, с.50], способствовало бы воспитанию гражданственности и патриотизма у березниковской молодёжи.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н., Тимохин А.Б. Юридические аспекты организации НИРС в российских вузах//Образование: традиции и инновации: Материалы V международной научно-практической конференции (22 апреля 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014.
2. Боронаев А.О., Смирнов П.И. Россия и русские: характер народа и судьбы страны. СПб.: Лениздат, 1992.
3. Дёмин В.Н. Гиперборея: Исторические корни русского народа. М.: Гранд, 2000.
4. Оборин В.А. Заселение и освоение Урала в конце XI – начале XVII века. Иркутск, 1990.
- 5.Рязанцев И.П., Завалишин А.Ю. Территориальное поведение россиян (историко-социологический анализ). – М.: Академический Проект; Гаудеамус, 2006.
6. Юнг К.Г. Об архетипах коллективного бессознательного. М.: Ренессанс, 1991.

*Аргунова А.П.
студент 5-го курса
Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К.Аммосова
Россия, г. Якутск*

КОНСТРУИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФОЛЬКЛОРНОГО И КРАЕВЕДЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА НАРОДА САХА

Обучение общеобразовательной школе является необходимым, но недостаточным условием изучения культурного наследия своего народа, формирования и развития математической культуры учащихся. Это обусловлено тем, что с одной стороны содержание школьных учебников не учитывает истоки математической культуры конкретного народа, национальные особенности восприятия материала, а с другой стороны система образования не должна быть в отрыве от определенных географических, природно-климатических, социально-экономических условий. Отмеченное противоречие определяет актуальность выбранной темы нашего исследования.

Нами составлено более тридцати задач с использованием фольклорного материала, природного своеобразия, особенностей национальных культур коренных народов, живущих в Республике Саха (Якутии), соответствующие современной действительности.

Задачный материал состоит из упражнений для закрепления материала пункта; для повторения пройденных материалов; упражнений для домашней работы; задач познавательно - развивающего характера. Например, особые климатические условия Севера позволяют конструировать различные задачи, фабула которых позволяет это учитывать «20 декабря 2013 г. в городе Якутске температура воздуха -48°C . Какая установится температура на следующий день, если изменится на 3; 1; 2; -3; -1?». Включение материала, связанного с историей родного края могут также отражаться в задачах подобно этой «Один из основоположников якутской литературы и якутского театра Анемподист Иванович Софронов родился 14 ноября 1886 г., народный писатель Дмитрий Кононович Сивцев родился 14 сентября 1906 года. Сколько времени прошло между этими замечательными датами?».

Олонхо - устное поэтическое творчество якутского народа, которое является выдающимся памятником духовной культуры якутского народа. Обращение к героическому эпосу способствует сохранению не только исторической памяти народа, но и преемственности его духовных и нравственных ценностей и идеалов. Особенно популярны и любимы в народе олонхо: «Нюргун Боотур Стремительный», «Строптивый Кулун Кулустуур», «Многострадальный Эр Соготох», «Эрбэхтэй Бэргэн». Так, например, олонхо «Строптивый Кулун Кулустуур» позволяет сконструировать математические задачи, фабула которых содержит

фрагменты этого олонхо: «С высокими ведрами – в три маховых сажени, с гибкой талией – в пять маховых сажений, с широченными плечами – в шесть маховых сажений, с прямой шеей – в четыре маховые сажени; крепко сбитый, быстрый на ноги он на целую тетиву лука выше других людей, на голову выше рослых якутов, на целую пядь выше других богатырей. Найдите параметры богатыря Кулун Кулустуура?»

Величайший памятник якутского народного творчества — олонхо «Ньургун Боотур Стремительный» [2], воссозданный на рубеже 20—30 гг. основоположником якутской советской литературы П.А. Ойунским, позволяет сконструировать математические задачи, фабула которых содержит фрагменты этого олонхо: Великое древо Аар-Лууп, широко раскинув ветви свои, не проникает верхушками их за край ненасытных небес, а простирает зеленую сень над простором средней земли. Восемьдесят восемь его толстых столбов-корней не прорастают в Нижний мир, а распластываются в толще земли; до далекого острова Сихта они тянутся под землей... Густые ветви его куполом высятся над землей на семьдесят семь дней пути. Найдите диаметр древа Аар-Лууп, если день пути равен 40 верст (1 верста= 1066,8 метра).

Долгими зимними вечерами якуты любили слушать не только олонхо, но и обожали всякого рода загадки, головоломки и задачи. Решением таких задач занимались все. Например, у якутов единицами измерения служили части тела человека или расстояние между различными частями тела. С помощью известных соотношений между некоторыми единицами длины [3, С.13] можно также сконструировать задачу: «Былас» - 4 тоџонох; «тоџонох» - 2 сүөм; «сүөм» - 4 тутум; «тутум» - 2 илии. Найдите скольким «илии» равен один «тоџонох».

Также можно сконструировать задания, например, следующим образом: загадываем загадку «Есть, говорят, некто с неизмеримым богатством, который щедро раздает да не говорит, когда плату запросит иль платить заставит» (Природа). Далее можно сформулировать следующую задачу [1]: В Якутии с 1994 года создается система Ытык Кэрэ Сирдэр - сеть особо охраняемых природных территорий. В настоящее время под особую охрану взято 90800 га. Общая площадь территории Якутии составляет 3103,2 тыс. км². Какой процент от общей площади Якутии составляют особо охраняемые природные территории?

Учебный материал, обогащенный этническим содержанием, преподносимый с опорой на национальную культуру, традиции, обычаи и фольклор своего народа дает возможность дополнить материал учебника, развивает познавательную активность учащихся, приобщает к пониманию истоков математической культуры конкретного народа.

Использованные источники:

1. Аргунова А.П., Аргунова Н.В. Использование фольклорного и краеведческого материала при конструировании математических задач. -

Bulletin d'eurotalent-fidjip. – Издательство: Международная академия КОНКОРД (Editions du JIPTO) (Romilly sur Seine). Выпуск 4 . Франция, Париж, 2013, – С. 21-23

2. Ойунский П.А. Сочинения в семи томах. Том четвертый. Дьурулуйар Ньургун Боотур (олонхо). – Якутск, 1959. – С. 106-108.

3. Сборник задач по методике преподавания математики на фольклорном и краеведческом материале Якутии: учебное пособие / под ред. А.И.Петровой. – Якутск: Издательско-полиграфический комплекс СВФУ, 2011. – 66 с.

*Арсентьева О.И.
студент V курса ЭМФ
Романенко Е.В.
ассистент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ВИДЫ ЛЬГОТ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИТОРАМ В ОСОБЫХ (СВОБОДНЫХ) ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

Особая экономическая зона (сокращённо ОЭЗ) — ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей.

Сотни конкурирующих между собой особых экономических зон предлагают иностранным инвесторам примерно одинаковый набор (с некоторыми отклонениями) стимулов и льгот.

Ключевые слова: особая экономическая зона, финансовые льготы, налоговые льготы, административные льготы.

Льготы, предоставляемые действующим в ОЭЗ иностранным инвесторам – это льготы налогового, финансового и административного характера (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация льгот, предоставляемых инвесторам в ОЭЗ

Группа льготы	Вид льгот
Налоговые	«Налоговые каникулы». Пониженные налоговые ставки по отдельным видам налогов. Льготные правила расчета налогооблагаемой базы
Финансовые	Система низких цен на коммунальные услуги. Льготные условия оплаты аренды помещений и земельных участков. Бюджетные дотации. Беспошлинный импорт сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования для организации экспортного производства. Беспошлинное хранение и переработка транзитных грузов. Скидки со ставок таможенного тарифа на внешней и внутренней границах зоны.

	Страхование коммерческих рисков. Введение режима ускоренной амортизации. Отмена или снижение таможенных пошлин
Административные	Упрощенная процедура регистрации предприятий. Безлицензионный вывоз за границу собственной продукции иностранных фирм и ввоз ее для собственных нужд. Упрощение таможенных процедур. Льготный визовый (или безвизовый) режим для иностранных специалистов

Налоговые льготы - предоставляемая в соответствии с действующим законодательством отдельным категориям налогоплательщиков возможность уплачивать налог в меньшем размере (по сравнению с другими налогоплательщиками) или полного освобождения от налогов. Налоговые льготы могут предоставляться в следующих формах:

1. «Налоговые каникулы» - полное или частичное освобождение от уплаты налогов на определенный срок; как правило, на первые пять лет после получения первой прибыли, хотя в отдельных странах эти сроки могут составлять 10-20 и более лет. В некоторых странах сроки полной отмены налогообложения зависят от количества занятой на предприятиях местной рабочей силы, притока конвертируемой валюты и применяемой технологии. Льгота в форме «налоговых каникул» распространяется не только на налог на прибыль и дивиденды, но и на подоходный налог с физических лиц и на налог на имущество.

2. Использование пониженных налоговых ставок, особенно после окончания «налоговых каникул». Если иностранный инвестор приобретает 30% и более уставного капитала предприятия и осуществляет инвестиции в 1 млн долл. и более, то он полностью освобождается от подоходного налога на первые пять лет, а впоследствии в течение 10 лет платит только 50% подоходного налога;

3. Льготные условия расчета налоговой базы или отдельных ее компонентов. Обычно эта мера направлена на стимулирование реинвестиций полученных прибылей.

Финансовые льготы - предоставление иностранным инвесторам в ОЭЗ прямых и косвенных государственных субсидий в различных формах, в том числе через:

- систему низких цен на коммунальные услуги;
- льготные условия оплаты аренды помещений и земельных участков;
- бюджетные дотации;
- беспошлинный импорт в зону сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования для организации экспортного производства;
- беспошлинное хранение и переработку транзитных грузов;
- различного рода скидки со ставок таможенного тарифа на внешней и внутренней границах зоны;

- страхование коммерческих рисков, осуществляемое государственными и коммерческими банками;
- введение режима ускоренной амортизации, в том числе возможность самостоятельного определения сроков амортизации.
- отмена или снижение таможенных пошлин.

Административные льготы - предоставление иностранным инвесторам в ОЭЗ таких возможностей, как:

- упрощенная процедура регистрации предприятий;
- безлицензионный вывоз за границу собственной продукции иностранных фирм и ввоз ее для собственных нужд;
- упрощение таможенных процедур;
- льготный визовый режим для иностранных специалистов;
- либеральный режим перевода прибыли за рубеж.

В последнее время во многих странах наблюдается тенденция к усилению роли различных косвенных мер регулирования деятельности ОЭЗ при одновременном уменьшении роли мер прямого регулирования и государственного участия, в том числе бюджетного финансирования, предоставления субсидий, безвозмездных кредитов и т.д.

Предоставляемые иностранным инвесторам налоговые льготы имеют много общего в разных странах, но вместе с тем налоговая политика различных государств в отношении иностранных инвесторов, вкладывающих свои капиталы в ОЭЗ, имеет те или иные национальные особенности.

*Арсланалиева А.М.
студент 2 курса 1гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г.Махачкала*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Коммерческий банк — негосударственное кредитное учреждение, осуществляющее банковские операции для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции).

Организационная структура коммерческого банка определяется множеством факторов, среди которых в первую очередь следует выделить следующие: величина банка, объем его операций, клиентская база, уровень

специализации, разветвленность сети банка, принципы, положенные в основу системы управления банком, в том числе степень централизации управленческих функций, авторитарность руководства, четкость определения границ функциональных обязанностей подразделений и служб, проработанность схем их взаимодействия.

Система управления банком определяет, с одной стороны, каким образом происходит передача управленческих распоряжений от вышестоящих уровней иерархии банка к нижестоящим, а с другой стороны, как распределяются полномочия между структурными подразделениями на каждом уровне иерархии банка. Оперативность и точность реализации решений, принимаемых выше стоящими органами управления, зависит от того, насколько отработаны вертикальные связи внутри банковской иерархии и насколько четко определены сферы компетенции каждого элемента организационной структуры банка. Существует три основных подхода к построению организационной структуры коммерческого банка.

Линейная структура управления основывается на принципе единоначалия. Каждый элемент структуры может получать управленческие распоряжения только от одного — вышестоящего по отношению к нему — органа и соответственно может отдавать распоряжения только определенным нижестоящим по отношению к нему подразделениям. Данная структура предполагает четкое распределение компетенции и ответственности между подразделениями и уровнями иерархии, что является ее основным положительным качеством. Прохождение управленческих воздействий по цепочке инстанций сопряжено со значительными временными затратами, поэтому данная структура не позволяет с достаточной оперативностью реагировать на возникающие проблемы и реализовывать управленческие решения, принимаемые на высшем уровне управления банком. Этот недостаток может не оказывать существенного влияния на функционирование небольшого банка, однако по мере увеличения количества уровней иерархии в банке становится тормозом для его эффективной деятельности.

Штабная структура управления предусматривает разделение на верхних уровнях иерархии управленческих функций между несколькими субъектами управления (штабами), например между заместителями председателя правления или вице-президентами. При этом каждый из них может отдавать распоряжения напрямую любому нижестоящему подразделению, и соответственно эти подразделения отчитываются о выполнении полученных распоряжений перед тем руководителем, от которого они получили это распоряжение. Данная структура основывается на специализации управленцев высшего звена, что позволяет более оперативно и квалифицированно решать возникающие перед банком проблемы. В то же время в этом случае не исключено получение

подразделениями противоречивых указаний из-за нескоординированности действий руководителей-штабов, пересечения их сфер компетенции. В связи с этим названная структура управления может без существенных проблем работать только в относительно мелких банках.

Частично устранить недостатки, присущие каждой из вышеназванных структур управления, позволяет так называемая линейноштабная структура. Эта структура управления предполагает одновременное наличие линейных руководителей, обладающих полномочиями отдавать распоряжения нижестоящим звеньям иерархии, и специализированных штабов, которые выполняют в основном консультативные функции, помогая линейным руководителям принимать управленческие решения и обеспечивать эффективную реализацию принимаемых решений. В некоторых случаях штабы могут давать распоряжения другим подразделениям, однако строго в рамках своей ограниченной компетенции.

К числу штабных подразделений могут быть отнесены, в частности, служба персонала, планово-финансовые подразделения, юридическая служба, служба безопасности, канцелярия.

Линейно-штабная структура управления является наиболее распространенной в современных коммерческих банках. Она позволяет, с одной стороны, обеспечить четкое разграничение полномочий между подразделениями и уровнями иерархии, а с другой — использовать преимущества специализации управленческого труда. Среди недостатков этого типа структуры управления можно назвать отстраненность разработчиков управленческих решений от процесса принятия и непосредственной реализации таких решений.

Принципы деятельности коммерческих банков

При осуществлении своей деятельности коммерческие банки руководствуются определенными принципами, часть которых присуща любым коммерческим организациям, а часть продиктована спецификой банковской деятельности. Принципами деятельности называется совокупность оснований, которыми субъекты хозяйствования руководствуются в процессе своей деятельности.

Первый основополагающий принцип деятельности коммерческого банка, как и любой другой коммерческой организации, заключается в максимизации прибыли. Прибыль является движущим мотивом деятельности банка, заставляющим его взвешенно подходить к вопросу размещения своих ресурсов. Вторым принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов. То есть коммерческий банк осуществляет все операции в пределах остатка средств на своих корреспондентских счетах. Экономическая самостоятельность также является важным принципом деятельности коммерческого банка. Экономическая самостоятельность предполагает свободу распоряжения собственными средствами банка и привлеченными

ресурсами, свободный выбор клиентов и вкладчиков, распоряжение доходами, остающимися после уплаты налогов.

Можно выделить еще один принцип деятельности – максимальное привлечение клиентов, так как чем больше у коммерческого банка будет клиентов, тем больше денежных средств банк сможет привлечь и разместить и, соответственно, получить большую прибыль.

Следующий принцип деятельности заключается в том, что взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычные рыночные отношения. Предоставляя ссуды, коммерческий банк исходит, прежде всего, из рыночных критериев – прибыльности, риска и ликвидности. И, наконец, еще один принцип работы коммерческого банка заключается в том, что государство может осуществлять регулирование его деятельности только косвенными экономическими методами, а не прямыми приказами. Государство определяет «правила игры» для коммерческих банков, оно не имеет права вмешиваться в их оперативную деятельность

Функции коммерческих банков

В процессе осуществления своей деятельности коммерческие банки выполняют жизненно важные для рыночной экономики функции. Одной из важнейших функций банков является функция аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств. Аккумулируя временно свободные денежные средства населения, предприятий и государства, банки защищают их от обесценения, превращая их в функционирующий капитал.

Выполняя функцию посредников при передаче ресурсов от кредиторов к заемщикам, коммерческие банки аккумулируют денежные средства и направляют их заемщикам. Этим они устраняют у заемщиков нехватку финансовых ресурсов и, таким образом, обеспечивают бесперебойность процесса производства и реализации продукции, осуществление капитальных вложений и прочих крупных проектов. Итак, выполняя эту функцию, банки как кредитные организации реализуют основную функцию кредита – перераспределительную. Кроме того, при осуществлении этой функции реализуются и другая функция кредита – контрольная, поскольку выдаче банковского кредита предшествует оценка кредитоспособности заемщика и рассмотрение технико-экономического обоснования потребности в кредите.

Функция банков как посредников при осуществлении расчетов и платежей в хозяйстве заключается в том, что именно инфраструктура банковской системы и созданные ими схемы расчетов позволяют хозяйствующим субъектам рассчитывать друг с другом в безналичной форме. В зарубежных странах на безналичные расчеты приходится свыше 90% всех расчетов, в Российской Федерации – около 65%. В целях реализации этой функции коммерческие банки открывают счета для своих клиентов, осуществляют перевод денежных средств.

Функция создания платежных средств появилась у коммерческих банков в силу развития кредитных денег, ухода из обращения золотых денег и превращения банкнотной эмиссии в депозитно-чековую, что позволило расширить безналичный оборот и сократить эмиссию банкнот. Банки выпускают чеки, векселя, пластиковые карточки, создают деньги в безналичной форме в виде банковских депозитов.

Можно выделить еще одну функцию коммерческого банка – организация выпуска и размещения ценных бумаг. Коммерческий банк в соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций, имеет право осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами

В связи с формированием фондового рынка получает развитие и такая функция банков, как посредничество в операциях с ценными бумагами. Банки имеют право выступать в качестве инвестиционных институтов, которые могут осуществлять деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника; инвестиционного консультанта; инвестиционной компании и инвестиционного фонда. Выступая в качестве финансового брокера, банки выполняют посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения.

И в заключение, если на начальном этапе реформирования кредитной системы коммерческие банки создавались главным образом на паевой основе, то для нынешнего этапа характерно преобразование паевых банков в акционерные и создание новых банков в форме акционерных обществ (АО).

Действующее банковское законодательство предоставило всем коммерческим банкам экономическую свободу в распоряжении своими фондами и доходами. Доходы (прибыль) банка, остающиеся в его распоряжении после уплаты налогов, распределяются в соответствии с решением общего собрания акционеров. Оно устанавливает нормы и размеры отчислений в различные фонды банка, а также размеры дивидендов по акциям.

Функции общего регулирования деятельности каждого коммерческого банка в рамках единой денежно-кредитной системы сегодня возложены на ЦБ РФ. При этом со стороны ЦБ РФ используются в первую очередь экономические методы управления и только при их исчерпании (в отдельных случаях) административные. Организация взаимоотношений ЦБ РФ с коммерческими банками и методы регулирования деятельности последних предусмотрены соответствующим банковским законодательством.

Так, с учетом складывающейся ситуации в экономике ЦБ РФ регулирует деятельность коммерческих банков посредством использования такого комплекса экономических методов, как:

- изменение норм обязательных резервов, размещаемых коммерческими банками в ЦБ РФ;

- изменение объема кредитов, предоставляемых ЦБ РФ коммерческим банкам, а также процентных ставок по кредитам;

- проведение операций с ценными бумагами и с иностранной валютой. Российские банки, несмотря на быстрый рост показателей, продолжают оставаться одним из наименее развитых сегментов экономики. По оценкам специалистов, отношение совокупных активов кредитных организаций к ВВП до сих пор в три – четыре раза ниже, чем в среднем по развивающимся странам.

Артамонова М.В.

студент 3 курса

специальность «Таможенное дело»

Институт Управления

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г. Белгород

КИНОЛОГИЧЕСКАЯ СЛУЖБА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы кинологической службы в таможенных органах.

Ключевые слова

Таможенные органы, кинолог, кинологическая служба, контрабанда.

Во время динамичного развития современных технологий самым чувствительным и эффективным «инструментом» обнаружения и распознавания запахов остается нос собаки. На самом деле, чутье собаки в состоянии определить самую мельчайшую молекулу вещества в литре воздуха. Способность определять запах веществ в состоянии хранить до тысячи запахов, при этом животное в силах различать мельчайшие их особенности. Среди всех пород собак можно отметить тех, которые обладают наиболее тонким чутьем: немецкая овчарка, лабрадор и спаниель. Именно поэтому их чаще всего можно встретить в рядах кинологических подразделений российской таможни [4].

Одной из проблем кинологической службы является недостаточная теоретическая разработка механизмов регулирования кинологической службы в таможенных органах РФ.

Кинологическая служба осуществляет подготовку должностных лиц, осуществляющих таможенный контроль с применением служебных собак, а также использование служебных собак для предотвращения и пресечения контрабанды наркотических средств, взрывчатых веществ, оружия, боеприпасов и других товаров, обладающих индивидуальным запахом и незаконно перемещаемых через таможенную границу. Объектом деятельности Кинологической службы является территория Российской

Федерации [1]. *Кинолог* — специалист по разведению, содержанию и дрессировке собак [5].

Основное направление работы служебных собак - поиск контрабандных наркотических веществ. Нарушители закона пытаются различными способами спрятать запрещенные или ограниченные по ввозу или вывозу предметы: оборудуют тайники в багажах, продуктах питания, в труднодоступных частях транспорта, даже в своих внутренних органах, что серьезно затрудняет поиск [3]. Раскрыть такие дела без помощи собак порой практически невозможно, собаки выполняют одну из важнейших функций контроля.

В 2013 году в результате привлечений специалистов-кинологов со служебными собаками к таможенному контролю, оперативно-розыскным и совместным мероприятиям обнаружено и изъято:

- более 794 кг наркотических средств и сильнодействующих веществ (913 фактов);
- 10 ед. огнестрельного и травматического оружия, 247 шт. боеприпасов к огнестрельному оружию и их комплектующие, 85 ед. пиротехнической продукции (21 факт);
- более 1 256 кг и 1 098 шт. дериватов и объектов CITES (107 фактов);
- 6 270 блоков и более 327 кг табачных изделий и сырья (399 фактов).[2]

В настоящее время в структуре таможенных органов созданы 43 кинологических подразделения, в составе которых работают около 300 специалистов-кинологов и более 200 собак. Получается, на 10 постов приходится всего 2 кинолога с собаками.

Для того, чтобы повысить эффективность разработки механизмов регулирования кинологической службы в таможенных органах РФ необходимо:

1. Разработать Концепцию развития кинологических подразделений таможенных органов Российской Федерации.
2. Разработать курсы по повышению квалификации специалистов кинологических подразделений таможенных органов.
3. Установить численность структурных подразделений таможенных органов Российской Федерации, входящих в состав Кинологической службы.
4. Деятельность кинологической службы должна осуществляться на основе текущего и перспективного планирования.
5. Организовать подбор, приобретение и подготовку служебных собак.

Таким образом, противодействие контрабанде наркотиков остается одним из приоритетных направлений деятельности российской таможенной службы. Собака — это основное средство работы в таможне, и

нельзя быть заинтересованным ничем, кроме ее рабочих качеств. Таможенные собаки работают практически на всех пограничных пунктах.

Использованные источники:

1. О создании кинологической службы ФТС России: приказ от 3 июня 2008г. № 687.
2. Гусев В.Г., Гусева Е.С. Кинология. Пособие для экспертов и владельцев племенных собак. – М.: ООО «Аквариум-Принт» 2006. С. 232.
3. Круковер В. Специальная дрессировка собак. М. 2008.
4. Псалмов М. Г. Книга собаковод.- М.: РОСАГРОПРОМИЗДАТ.- 1990. С. 192.
5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / URL : http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=19384:2014-05-19-11-14-36&catid=40:2011-01-24-15-02-45

*Артамонова М.В.
студент 3 курса
специальность «Таможенное дело»
Институт Управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы управления персоналом в таможенных органах.

Ключевые слова

Управление, таможенные органы, субъект управления в таможенных органах, объект управления в таможенных органах, механизмы управления в таможенных органах.

Одной из проблем деятельности руководителей таможенных органов является недостаточное осознание важности эффективного использования способностей своих сотрудников, заключающееся в повышении их творческой отдачи и активности, разработке и реализации программ развития кадрового потенциала. Все это актуализирует рассматриваемую проблему.

Таможенные органы представляют собой упорядоченную систему таможенных органов Федеральной таможенной службы, региональных таможенных управлений, таможен и таможенных постов. Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций. Должностными лицами таможенных органов являются

граждане Российской Федерации, замещающие в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, должности сотрудников и федеральных государственных гражданских служащих таможенных органов Российской Федерации[1].

Управление - это процесс целенаправленного воздействия субъекта управления на объект управления, с целью получения какого-либо результата.

Субъектом управления в таможенных органах являются руководители, которые обладают полномочиями по принятию управленческих решений, а также делегируют их своим подчиненным: сотрудникам, коллективам и требуют их выполнения, в рамках своей компетенции.

Под объектом управления в таможенных органах следует понимать исполнителей приказов, решений, поручений от управляющей системы. Ими могут быть специалисты таможенного дела, таможенные коллективы, отдельные сотрудники и т.д.

Механизм – это законы, цели, методы, принципы и функции управления.

Отбор и учет персонала в таможенных органах включает в себя организацию собеседования, оценки, также перемещение, увольнение или поощрение сотрудников.

В управление развитием персонала входит обучение, переподготовка, повышение квалификации сотрудников, введение их в должность, адаптация новых работников, оценка кандидатов на вакантную должность, реализация деловой карьеры, также сюда входит служебно-профессиональное продвижение и организация работы с кадровым резервом.

Государственный служащий, наделенный организационно-распорядительными полномочиями по отношению к другим государственным служащим, так же призван принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, не допускать случаев принуждения государственных служащих к участию в деятельности политических партий, иных общественных организаций[2]. Правовой статус сотрудников таможенных органов установлен Федеральным законом «О службе в таможенных органах Российской Федерации» от 21.07.1997 г. №114-ФЗ. Должностными лицами таможенных органов являются граждане, замещающие должности сотрудников в указанных органах, которым присвоены специальные звания (далее - сотрудники таможенных органов), и федеральные государственные гражданские служащие таможенных органов[3].

Для того, чтобы повысить эффективность управления персоналом в таможенных органах руководителям следует формировать положительный социально-психологический климат в коллективе и постоянно его поддерживать; необходимо применять меры материального и морального

поощрения, также учитывать половозрастные, психофизиологические особенности персонала и особое внимание уделять личностным качествам сотрудников. Посредством методов управления реализуется основное содержание управленческой деятельности[4].

Таким образом, управление персоналом в таможенных органах имеет ряд особенностей, которые вытекают из специфики таможенной службы в России, заключающейся в том, что управленческая деятельность следует строгой иерархии подчиненности, основанной на общей цели и задачах, закрепленных в таможенном законодательстве.

Использованные источники:

- 1.О таможенном регулировании в Российской Федерации: федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ.
- 2.Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих: Указ Президента Российской Федерации от 12 сентября 2002 г. № 885.
- 3.О службе в таможенных органах Российской Федерации: федер. закон от 21 июля 1997 г. №114-ФЗ.
- 4.Просьянников Н.Н. Управление персоналом в таможенных органах. Владивосток: РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии. 2012. С. 3.

*Артамонова М.В.
студент 3 курса
специальность «Таможенное дело»
Институт Управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ЭЛЕКТРОННОЕ ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы электронного таможенного декларирования товаров.

Ключевые слова

Таможенные органы, Всемирная торговая организация, декларирование, электронное таможенное декларирование, товары.

В настоящее время в таможенных органах используют сравнительно недавно введенную технологию, как электронное декларирование товаров. Электронное декларирование товаров представляет собой представление таможенной декларации в электронном виде в таможенный орган.

Всемирной торговой организацией было разработано электронное таможенное декларирование товаров и грузов и сейчас оно является составляющим элементом новых рамочных стандартов, который был внедрен для обеспечения безопасности при совершении внешнеторговых

операций. Электронное таможенное декларирование товаров в настоящее время активно развивается и содействует торговле. Применение системы электронного таможенного декларирования дает возможность осуществлять таможенное оформление, без визита в таможенный орган, а также способствует формализованному и ускоренному прохождению таможенного оформления, значительно экономит время, как уполномоченного таможенного лица, так и декларанта или лица, заменяющего его.

На официальном сайте Федеральной таможенной службы размещён Портал электронного декларирования, который предназначен для лиц, декларирующих товары, либо от имени которых декларируются товары [1]. Портал выполняет свои функции на основе принципов обмена информацией между таможенными инспекторами и декларантами в электронном виде с использованием электронной подписи. Наличие этой подписи говорит о том, что передаваемые сведения имеют юридическую силу. Основным документом, регламентирующим процедуру электронного декларирования является Приказ ФТС России от 25 октября 2011 г. N 2187 "Об утверждении Положения об использовании участниками внешнеэкономической деятельности и лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, средств электронной подписи при реализации информационного взаимодействия с таможенными органами Российской Федерации" [2].

Применение электронного таможенного декларирования позволяет значительно понизить трудоемкость работы должностных лиц таможенных органов и осуществить максимально ускоренно таможенное оформление товаров и транспортных средств, которые перемещают через таможенную границу РФ. В федеральном законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации» № 311-ФЗ в статье 11 в качестве одного из принципов деятельности таможенных органов указывается «применения современных информационных технологий» [3].

Основные цели электронного декларирования:

- сокращение бумажного документооборота;
- ускорение таможенных процедур и таможенного контроля товаров;
- ускорение процесса уплаты таможенных платежей;
- снижение затрат, связанных с совершением таможенных операций и таможенным контролем;
- использование режима удаленного доступа при проведении таможенных процедур [4].

К сожалению, на сегодняшний день существует проблема, обусловленная тем, что доля оформляемых электронных деклараций невелика. Поэтому для того, чтобы увеличить спрос на данную услугу, как таможенное электронное декларирование, необходимо:

1. Уменьшить список причин для отказа таможенных органов в выдаче разрешений на подачу документов после выпуска товара в обращение.

2. Максимально упростить доступ участников к электронной системе таможенного декларирования.

3. Совершенствовать нормативную базу применения технологии удалённого выпуска товаров.

Таким образом, внедрение процедур предварительного таможенного декларирования способствует ускоренному выпуску товаров, упрощает организационные вопросы. Это позволяет участникам внешнеэкономической деятельности, осуществляющим международные грузоперевозки, значительно сократить расходы и увеличить объемы товарооборота. Поэтому, предварительное декларирование можно рассматривать в качестве процедуры, которая стимулирует рост объемов международной торговли и экономическое развитие государства.

Использованные источники:

1. Об утверждении Положения об использовании участниками внешнеэкономической деятельности и лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, средств электронной подписи при реализации информационного взаимодействия с таможенными органами Российской Федерации [Текст] : Приказ ФТС России от 25 октября 2011 г. N 2187.

2. О таможенном регулировании в Российской Федерации : федер. закон от 27 ноября 2010г. № 311-ФЗ.

3. Малышенко Ю.В. Таможенное декларирование и предварительное информирование в электронной форме + CD. Владивосток.: Издательство: ИЦ Интермедия, 2013г.

4. Портал электронного декларирования [Электронный ресурс] : [сайт] / URL: <http://edata.customs.ru/Ed/>

Артамонова М.В.

студент 3 курса

специальность «Таможенное дело»

Институт Управления

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г. Белгород

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы социальной защиты населения РФ.

Ключевые слова: Гарантии социальной защиты, социальная защита, социальная защита населения, система социальной защиты

Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты[1].

Гарантии, которые закреплены в Конституции РФ, реализуются с помощью системы социальной защиты населения. Минимальные **социальные стандарты** - это такие положения, которые установлены законами РФ или же решениями представительных органов государственной власти на определенный период времени.

Одной из проблем социальной защиты населения является недостаточная теоретическая разработка механизмов функционирования системы социальной защиты в РФ.

Социальная защита представляет собой систему мероприятий, которые осуществляются государственными и общественными организациями по обеспечению гарантированных минимальных достаточных условий, качеств и уровня жизни граждан РФ. В Российской Федерации за социальную защиту отвечает Министерство труда и социальной защиты населения. Это Министерство реализует свою политику в решении следующих вопросов: демографии, уровня жизни и доходов, труда, а также оплаты труда, пенсионного обеспечения и т.д. Система социальной защиты включает действие бюджетных и внебюджетных фондов на федеральном, региональном и местном уровнях. Социальная защита может проявляться как в виде денежной поддержки, так в виде бесплатного обеспечения питанием, предоставления медицинской, психологической, материальной и других видов помощи нетрудоспособным и малоимущим.

Государственная социальная помощь оказывается в целях: поддержания уровня жизни малоимущих семей, а также малоимущих одиноко проживающих граждан, среднедушевой доход которых ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации; адресного использования бюджетных средств; усиления адресности социальной поддержки нуждающихся граждан;

создания необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества социальных услуг; снижения уровня социального неравенства; повышения доходов населения[2].

Система социальной защиты представляет собой комплекс законодательных актов, мероприятий, а также организаций, обеспечивающих реализацию мер социальной защиты населения, поддержки социально уязвимых слоев населения[3]. Право на социальное обеспечение является одним из основных социально-экономических прав населения: «Каждому гарантируется социальное обеспечение в случаях болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом»[1].

В системе социальной защиты населения существуют некоторые проблемы, поэтому имеет место предложить некоторые пути решения этих негативных положений:

- необходимо проводить индивидуальную, профилактическую, реабилитационную, межведомственную помощь в семьях «группы риска», детей и семей, находящихся в социально опасном положении.
- необходимо организовать занятость и трудоустройство несовершеннолетних.
- необходимо проводить профилактику детской безнадзорности.
- следует проводить пропаганду здорового образа жизни.

Долг каждого государства - это защита граждан. Именно этим и занимается социальная защита населения в Российской Федерации. Очень важно в настоящее время выстроить систему социальных отношений адекватных современным рыночным условиям[4]. Под социальной защитой понимается такая функция, как функция государства и общества по обеспечению человека жизненно необходимыми, потенциальными благами, в соответствии с его неотъемлемыми и целесообразными социальными правами такими, как на труд, социальное или материальное обеспечение семьи, жизненный уровень, необходимый для поддержания его здоровья и благосостояния и т.д. Значит, она определяется как предмет идеологии и социальной политики государства и область его практической деятельности.

Использованные источники:

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993г. Глава 1 ст.7.
2. О государственной социальной помощи : федер. закон от 17 июля 1999 г. N 178-ФЗ.
3. Андреев В.С. Право социального обеспечения в России. М., 2009.
4. Аверин А.Н. Государственная система социальной защиты населения. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Восход, 2007.

*Артамонова М.В.
студент 3 курса
Буровникова Т.Г.
студент 3 курса
специальность «Таможенное дело»
Институт Управления
Белгородский государственный национальный
Исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Аннотация: статья посвящена внешнеэкономическим связям и роли таможенной службы в их регулировании.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, экономическое развитие, экономические отношения, внешняя торговля

Развитие цивилизации вызывает непрерывное привлечение отдельных государств в международные хозяйственные связи, что ведет к созданию единой мировой экономики. Большинство стран мира развиваются по общим экономическим законам, что определяет приоритет экономического характера международных отношений.

Постоянно осложняющаяся структура потребностей, редкость и удаленность ресурсов требуют все более эффективных средств обмена не только между регионами внутри отдельного государства, но и между самими государствами и мировыми регионами [1].

Прирост населения и экономическое развитие в разных регионах мира происходят неравномерно. Данная проблема вызывает необходимость расширять международные обмены, которые в дальнейшем будут содействовать развитию новых рынков (товаров, услуг, труда, информационных, финансовых и др.), импорту сырья, научным, научно-техническим, культурным производственным, и другим внешнеэкономическим связям.

Внешеэкономические связи – это комплексная система различных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. К субъектам государства относятся носители прав и обязанностей, возложенных на них государством. Это, прежде всего регионы, которые находятся на самоуправлении, а также хозяйствующие и индивидуальные предприниматели.

Таким образом, внешнеэкономические связи представляют собой систему экономических отношений, возникающих при движении ресурсов всех видов между государствами и экономическими субъектами разных государств. Эти двухсторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни государства и в первую очередь его торговую, финансовую, производственную, инвестиционную деятельность [3].

Внешнеэкономические связи проявляется в следующих функциях:

1. Организация и осуществление obsługi международного обмена результатами труда и природными ресурсами в их вещественной и стоимостной форме;
2. Международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;
3. Формирование международного денежного обращения.

Внешнеэкономические связи содержат следующие направления и формы:

1. Внешняя торговля;
2. Международное производственное сотрудничество;
3. Международное инвестиционное сотрудничество;
4. Международное научно-техническое сотрудничество;
5. Экономическое и техническое содействие;
6. Валютно-финансовое сотрудничество [2].

Роль таможенной службы в регулировании внешнеэкономических связей очень велика, поскольку целями таможенной службы Российской Федерации являются:

- участие в осуществлении торгово-политических задач по защите отечественного рынка, активизировании развития национальной экономики;
- способствование проведению структурной реорганизации;
- поддержание использования наиболее эффективных механизмов таможенного контроля и регулирования товарообменных операций на таможенной территории Российской Федерации и другие задачи экономической политики нашего государства [4].

Для того, чтобы повысить роль таможенной службы в регулировании внешнеэкономических связях необходимо:

- использовать систему электронного таможенного декларирования;
- установить оптимальные размеры импортных и экспортных пошлин;
- своевременно пересматривать установленные тарифы по ТНВЭД ТС;
- более активно использовать лицензирование, сертификацию товаров и квотирование.

Следует отметить, что большинство государств, которые имеют перспективы развития в международной торговле, истратили далеко не один год для разработки и развития своей внешнеэкономической политики. России имеет сильных промышленных и торговых конкурентов, её ждёт тяжёлая и длительная работа для того, чтобы привести в активное состояние действующие рычаги во внешнеэкономической сфере. В нашем государстве имеются различные потенциальные возможности такие, как сырьевые ресурсы, научно-технические разработки, огромный потенциал

для туризма и многое другое. Значительную роль в этом играют таможенные органы Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Акулинин Д.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. Современное состояние и перспективы [Текст] / Д.Ю. Акулинин // Экономика. – 2008. – № 1. – с.16.
2. Кунаков Д.А. Формы внешнеэкономических связей. [Текст] / Д.А. Кунаков // Внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 7. – с.22.
3. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: Учебник для вузов [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 512с.
4. Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. N 17 [Электронный ресурс] // URL: <http://base.garant.ru/12171455/>

Артемяева С.С., д.э.н.

профессор

Макаров Г.В.

бакалавр 4 курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Рассматривая взаимодействие системы образования и реального сектора экономики, очень важно видеть разницу между государственно-частным партнерством и иными формами сотрудничества бизнеса и области знаний. Их довольно много, и нередко государственно-частным партнерством ошибочно считается любая форма совместной деятельности этих сфер. Между тем существуют три основных вектора взаимодействия образования и бизнеса.

Первое и наиболее типичное направление, сформировавшееся за последние годы - благотворительность. Это тот случай, когда работодатель или иной частный партнер безвозмездно передает образовательной организации определенные ресурсы, не предполагая и, по крайней мере, не имея юридических обязательств получить что-либо взамен. Такая форма сотрудничества является благотворительностью, и поскольку вокруг неё не сформирована система юридических соглашений, предполагающих разделение рисков и ответственности, прежде всего экономической, отсутствует четкое планирование результатов и сроков.

Следовательно, без конкретного проекта в системе взаимодействия сторон, обмена ресурсами, их объединения или совместного управления ими, такую деятельность нельзя считать государственно-частным партнерством. Другие формы взаимодействия, безусловно, имеющие право на существование и подтверждающие на практике свою значимость, но с юридической точки зрения сводящиеся к благотворительности. Даже

эндаумент по своей сути является разновидностью меценатства, спонсорской поддержки, только направленной на достаточно долгосрочную перспективу.

Вторым значимым направлением стало социальное партнерство. Его особенность заключается в нацеленности, как правило, на создание определенных регулятивных механизмов, выходящих далеко за пределы интересов конкретного предприятия и определенного работодателя. Это вопросы и задачи, решаемые на уровне крупного территориального образования, субъекта федерации или страны в целом, либо создание инструментов, регулирующих деятельность конкретной отрасли: например, формирование профессиональных стандартов [1].

По форматам организации работы и способам её выполнения это типичная модель социального партнерства. Неслучайно, все документы, связанные с созданием профессиональных стандартов, проходили рассмотрение Российской трехсторонней комиссией по регулированию социально-трудовых отношений, координатором которой со стороны государства выступала заместитель председателя Правительства РФ Ольга Голодец, бизнес-сообщество представлял председатель РСПП Александр Шохин, а интересы работников защищал председатель Федерации независимых профсоюзов России Михаил Шмаков. Другим примером социального партнерства является создание советов при высших должностных лицах субъектов РФ по развитию профессионального образования, в которые входят работодатели, представители сферы образования, а иногда – науки и отраслевых министерств.

Все формы социального партнерства очень важны, но это процессные инструменты, направленные на поддержку в постоянном режиме системы взаимодействия и согласования интересов.

В качестве третьего направления, связанного с совместной реализацией государством и бизнесом конкретных проектов в сфере образования, следует выделить государственно-частное партнерство.

Анализ накопленного в стране опыта подводит к выводу, что реальных проектов государственно-частного партнерства, обладающих всеми присущими ему признаками, в сфере профессионального образования либо вообще нет, либо они существуют в порядке исключения, подтверждающего правило.

Впервые некоторые инструменты государственно-частного партнерства как элементы консолидации ресурсов бизнеса, государства и образовательных организаций были включены в разработанную Минобрнауки РФ Стратегию развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 года. К ним, в частности, относятся концессионные соглашения. Постановлением правительства страны № 748 от 5 декабря 2006 года утверждено типовое положение о реализации концессионных соглашений, вслед за этим в ряде субъектов федерации были приняты

соответствующие решения, но какая-либо конкретная работа в сфере профессионального образования по реализации концессионных проектов за все эти годы не видна [2].

Существуют и другие, более простые инструменты государственно-частного партнерства, но одним из его важнейших признаков является заключение системы соглашений, а не одной или двух договоренностей. Соглашение о намерениях - рамочное соглашение, предусматривающее начало работы по государственно-частному партнерству остается только элементом подготовительной работы, но не самой деятельностью.

Государственно-частное партнерство предусматривает привлечение финансовых ресурсов – как правило, со стороны частного партнера, и использование ресурсов, находящихся в распоряжении или собственности государства: зданий, сооружений, оборудования, неимущественных прав. Поскольку в большинстве случаев распоряжаться ими могут только правительства субъектов федерации или Правительство РФ, то для реализации проекта государственно-частного партнерства необходимо принятие соответствующего закона или постановления. Проект государственно-частного партнерства должен предусматривать четко прописанные обязательства сторон и, самое главное, равноправные и юридически оформленные механизмы управления совместным проектом со стороны партнеров.

При анализе Федеральным институтом развития образования возможности реализации государственно-частного партнерства в области профессионального образования на современном этапе было обращено внимание на то, что в этой сфере бюджетные и автономные учреждения являются основной организационно-правовой формой, а она не дает, в полной мере, возможности реально управлять проектом государственно-частного партнерства. Например, в законе об автономных учреждениях четко предусмотрены права наблюдательных советов образовательных учреждений, причем эти права достаточно невелики. Частный партнер, входящий в состав наблюдательного совета, не сможет реально влиять на развитие совместного проекта, не получит возможности управлять собственными инвестициями в учреждение профессионального образования. Поэтому организационно-правовая форма объекта сферы образования (вуза, колледжа, ресурсного центра и т.п.) очень важна для выбора инструментов государственно-частного партнерства [3].

На практике для организации государственно-частного партнерства создаются специальные организации в форме некоммерческого партнерства или акционерного общества, но, как правило, для реализации крупных проектов федерального уровня. При меньших масштабах возможны другие инструменты. Это могут быть юридически обязывающие соглашения, но их гарантом должен выступать субъект федерации в лице правительства или комитета по имуществу, поскольку автономное или бюджетное учреждение

не являются собственником ресурсов. Ситуация достаточно проста: если частный партнер выделяет собственные ресурсы или привлекает заёмные – например, под создание учебного центра прикладных квалификаций, – то возникает вопрос о защите этих инвестиций и юридических гарантиях, что эти финансовые средства будут использованы на решение именно тех задач, которые интересуют предпринимателя. Юридически таких инструментов сегодня нет. Есть хорошие отношения директора техникума с директором завода, существуют иные определенные механизмы, но они с трудом воспринимаются современными бизнесменами, особенно зарубежными инвесторами.

В настоящее время не только учебное заведение стремится к привлечению ресурсов из компаний.

Предприятия не в меньшей степени заинтересованы в помощи вуза или ссуза при создании инфраструктуры подготовки и повышения квалификации кадров. Это первоочередные объекты для работы в области государственно-частного партнерства. Они могут представлять собой либо отдельные структуры, либо структурные подразделения, призванные заниматься чаще всего длительными программами профессионального обучения для подготовки высококвалифицированных специалистов.

Например, Центры профессиональных квалификаций, создаваемые на принципах государственно-частного партнерства, могут решать задачи, с которыми не в состоянии справиться массовое учреждение профобразования, поскольку в последнем выполняется много различных задач социализации, образования и обеспечивается достижение, в лучшем случае, среднего уровня квалификации. Задача достижения действительно современных знаний и компетенций может быть решена только объединением ресурсов частного бизнеса и государства, но не только потому, что бюджет не располагает достаточными ресурсами.

Вливание значительных средств в подготовку специалистов высокой квалификации подразумевает убежденность в необходимости этой работы, а она достижима только при уверенности, что это действительно нужно экономике, что заинтересованная сторона вкладывает в образование и собственные средства. Не благие пожелания на попечительских советах, не разовая поддержка, а реальная деятельность становится сигналом заинтересованности бизнеса в проекте.

Поскольку сегодня интерес частного бизнеса к сфере профессионального образования достаточно велик, очень важно юридически грамотно подготовить в субъектах федерации систему типовых документов, посвященных реализации конкретных мероприятий: например, созданию учебного центра, формированию системы подготовки кадров внутри корпорации. Поэтому Федеральный институт развития образования планирует формировать, совместно с ведущими экспертами, представителями крупных компаний, заинтересованными органами

государственной власти субъектов федерации рабочие группы для реализации пилотных проектов государственно-частного партнерства, обладающих наибольшим потенциалом.

Использованные источники:

1. Михайлов, А.Н. Стратегические приоритеты регионального развития / [Текст]: А.Н. Михайлов, А.С. Зубарев, С.Г. Емельянов, Ю.В. Вертакова, Е.В. Харченко. - М.: Альфа-М: Уникон Сервис: ИНФРА-М, 2013. - 480 с.
2. Судариков, А. Л. Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт / А. Л. Судариков, А. В. Грибовский // Инновации. 2014. № 15. С. 47-59.
3. Титов, С. А. Образование в точке бифуркации [Текст] / С. А. Титов // Общественные науки и современность. 2014. № 9. С. 73-81.

*Арямова Т.В., к.с.н.
доцент*

*кафедра управления и рекламы
Таганрогский институт управления и экономики
Российская Федерация, г. Таганрог*

ДИНАМИКА МОЛОДЕЖНЫХ ДОСУГОВЫХ ПРАКТИК

Аннотация. Рассматривается изменение досугового поведения на стыке XX и XXI веков. Делается анализ функций досуга в молодежной среде.

Ключевые слова. Свободное время, досуг, досуговая активность, функции досуга, молодежные практики в свободное время

Досуг традиционно является одной из важнейших сфер жизнедеятельности молодежи. Повышенный интерес к социологическому исследованию досуга определяется также изменениями содержания и структуры досуга под воздействием социокультурных трансформаций, произошедших в стране (смены ценностных установок российской молодежи, развития социальной инфраструктуры, появления новых информационных технологий). Это диктует необходимость типологизации досугового поведения молодежи в соответствии со сложившейся социокультурной ситуацией в современной России.

Изучение структуры и форм проведения досуга имеет большое значение в характеристике культурного уровня молодежи. Понятие «досуг» традиционно включает в себя «совокупность видов деятельности, предназначенных для удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей в свободное время».

В сфере досуговой деятельности так же, как в труде и учебе, формируется личность, происходит приобщение к ценностям общественной жизни и культуры. Однако не просто увеличение свободного времени служит показателем его ценности, самое главное - характер его использования, степень социальной насыщенности.

Люди воспринимают, а значит, и выбирают разную деятельность в качестве отдыха в зависимости от рода потребностей и рекреационных установок, которые определяют форму времяпрепровождения. Наиболее приоритетные для человека виды досуговой деятельности говорят о развитии его потребностей.

Рассмотрим, как изменились досуговые предпочтения молодежи за последние десятилетия.

Данные исследования «Жизнедеятельность молодежи среднего города России: Молодежь Таганрога» свидетельствуют о том, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию второй половины 90-х годов молодежь среднего города воспринимала досуг достаточно комфортно.

Однако анализ участия молодежи среднего города в 1995-1996 гг. в различных формах активного досуга представляет достаточно мрачную картину [1]. Следует обратить внимание, что активный досуг является параметром качества жизни. Посещение театров кино, музеев, концертов, ресторанов, кафе, любая другая социальная активность вне дома, требуют заметных дополнительных затрат, как материального, так и интеллектуального плана. Поэтому наряду со свободой выбора, должна присутствовать и свобода возможностей, предоставляемых социальной средой. Экономические проблемы, связанные с общественными реформами существенно сократили эти возможности для молодежи 90-х гг.

Популярность пассивных видов досуга в 1995-1996 гг. – зачастую это вынужденная популярность. Ситуация, сложившаяся в социально-культурной среде провинциального города, не способствовала решению проблемы доступности культуры для молодых людей, чему есть ряд признаков: массовое введение в социально-культурную среду, включая систему образования, услуг на платной основе; свертывание социально-культурных учреждений или их переориентация только на отдельные группы населения.

Фактором, влияющим на качество проведения свободного времени, стал являться уровень доходов молодежи: чем он выше, тем разнообразнее досуг.

Результаты опроса позволяют утверждать, что интересы городских и сельских ребят отличаются не в значительной степени [2]. Основная причина различий - разное экономическое развитие города и села. В городе, как правило, социальная инфраструктура развита лучше, чем в сельской местности: больше клубов, центров детского творчества, школ искусств, спортивных секций, домов культуры и т.д. Следовательно, у подростков больше шансов реализовать свои интересы и потребности, найти свое место в жизни. Однако следует учитывать и различия в жизненном укладе. На селе каждые рабочие руки - существенная помощь семье. В связи с этим домашняя работа, помощь родителям занимает существенную часть свободного времени сельской молодежи. Экологическая обстановка на селе

благоприятнее для развития, чем в городе.

Существенно отличается от провинции досуг столичной молодежи. В 2002 г. в Москве группой социологов социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова был проведен опрос молодежи Москвы в возрасте от 18 до 35 лет [5].

В ходе исследования опрошено 650 человек, отобранных по методу квотно-случайной выборки. Результаты исследования являются представительными для молодежи Москвы в целом, а так же для отдельных половозрастных групп.

Социально-экономическое положение молодых жителей столицы гораздо лучше (по оценкам самих же респондентов) по сравнению с провинциальной молодежью, что нашло отражение и в использовании свободного времени.

Самыми популярными занятиями московской молодежи является просмотр телевизора и сидение за компьютером (соответственно, 86,8 % и 42,2% отметили, что смотрят телевизор и сидят за компьютером не реже, чем несколько раз в неделю).

Около половины московской молодежи не реже, чем три раза в неделю занимаются музыкой, искусством, чтением книг (40,4%) и более, чем третья часть – ходит в кино и на концерты хотя бы один раз в неделю или несколько раз в месяц (36,1%).

Около трети московской молодежи (29,3%) регулярно занимаются спортом – не реже, чем три раза в неделю.

Примерно четвертая часть московской молодежи регулярно «тусуется» с друзьями на улицах (25,3% - не реже, чем несколько раз в неделю), примерно каждый седьмой молодой москвич катается на машинах и мотоциклах ради развлечения (14,4% - не реже, чем несколько раз в неделю), примерно каждый десятый молодой москвич регулярно ходит в бары, кафе (11,5% - не реже, чем несколько раз в неделю).

Малая часть московской молодежи регулярно занимается общественной работой (примерно 6% - не реже, чем несколько раз в неделю) и еще меньше – посещают церкви (примерно 1% - не реже, чем несколько раз в неделю) [5].

Данные исследования жизнедеятельности, проведенного среди московской молодежи, свидетельствует, что использование свободного времени существенно различается в отдельных возрастных группах молодых людей. Меньше всего различий среди московской молодежи наблюдается в позиции «Смотрю телевизор». Это наиболее популярный вид отдыха, и оценка частоты просмотра в зависимости от возраста практически не отличается от среднего процента по всем опрошенным.

По мере увеличения возраста молодых москвичей растет частота посещения церкви.

Таким образом, можно говорить, что в период активных экономических реформ на первое место вышла рекреационная функция досуга. Но даже она, к сожалению, реализовывалась крайне слабо – экономические проблемы для большинства молодых людей были серьезным ограничивающим фактором.

Культурная функция активного досуга, а также функция самореализации человеческого потенциала реализовывалась крайне слабо.

Причинами создавшегося положения были как объективные, так и субъективные причины.

За годы экономических перемен в стране претерпевающая в некотором смысле своеобразную «революцию предпочтений». Это выражается не только в том, что существенно расширяются возможности заполнения своего досуга для большинства населения страны, но, в частности, и в том, что происходят качественные типологические сдвиги по отношению к своему свободному времени, его ценности как таковой. Молодежь, как наиболее динамично реагирующая группа на все то, что не принято считать традиционным, обнаруживает наибольшую активность в освоении новых возможностей и форм проведения свободного времени (благо, именно эта демографическая группа обладает им в наибольшей степени по сравнению с работающим населением).

Однако иметь много свободного времени и достойно его проводить не всегда у всех получается. Дело в том, что в настоящее время наблюдаются две противоположные тенденции. С одной стороны, количество свободного времени у многих представителей молодого поколения сокращается в связи с повышением учебной нагрузки и ответственности за будущую карьеру. Это только повышает ценность свободного времени как такового, о чем многие прямо заявляют при ответе на вопрос о том, удастся ли иметь много свободного времени и проводить его в свое удовольствие. Пока российская молодежь по-прежнему не слишком удовлетворена своими возможностями в этой сфере жизни (считают, что смогли этого добиться не более 10% опрошенных), однако надежды на то, что можно будет позволить себе полноценный досуг и отдых когда-нибудь в будущем, не теряют надежды 46% молодежи и только 16% заявляют, что им это в принципе не нужно.

Повседневное общение, широкие социальные контакты, досуговые предпочтения, формирующие тип социальной жизни различных групп современной молодежи, являются важнейшими характеристиками избираемого ею стиля жизни, одними из главных критериев самоидентификации молодого человека с определенной группой или средой.

Материалы исследований института социологии РАН позволяют говорить о том, что за последние десять лет наблюдаем рост досуговой активности молодого поколения России практически по всем направлениям. Исследование проведено в 12 территориально-экономических районах РФ (согласно районированию Росстата), а также в Москве и Санкт-Петербурге

по квотной выборке с соблюдением общероссийских параметров квот по полу, возрасту и социально-профессиональной принадлежности.

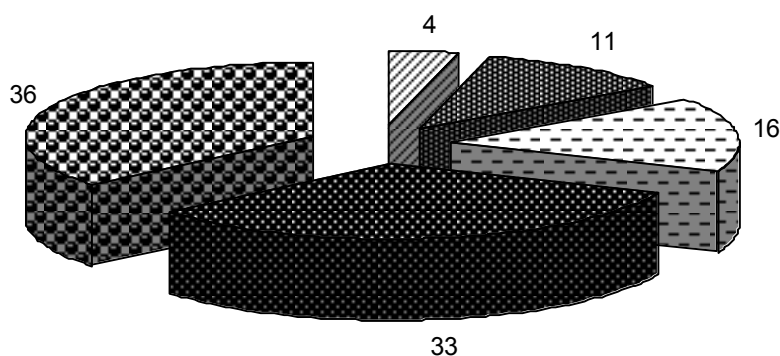
Как отмечалось ранее, больше молодых людей стали посещать концерты, музеи, но следует сказать, что молодежь по-прежнему не составляет основной аудитории этих заведений.

Незначительно вырос интерес к политике, а вот клубы и различные ассоциации стали интересовать молодежь даже меньше, чем это было в 1997 г. Поэтому можно сказать, что активное участие в политической жизни российского общества по-прежнему отсутствует как важнейший компонент гражданской позиции современного молодого поколения.

Интерес к активной общественной деятельности, развитию молодежных инициатив и движений отмечается только в самой молодой (преимущественно студенческой) среде и прекращается вместе с выходом из этого статуса и возраста. Многие виды гражданского участия в молодежном досуге практически стремятся к нулю, например политическая, общественная или религиозная деятельность очень слабо отражены в повседневной жизни молодых россиян (и интерес к ним фактически не растет с течением времени).

Проведенное межпоколенческое сравнение указывает, что в основе досуговой активности определенной доли российской молодежи в основном заложен гедонистический компонент, направленный на сиюминутные удовольствия и развлечения [6].

Рассматривая основные направления досуговых практик современных молодых россиян можно сказать, что основную долю свободного времени составляет социальная внедомашняя активность, призванная удовлетворить потребности в развлечениях. Функция свободного времени как пространство развития имеет тенденцию к сокращению, также как простое времяпровождение (рис.2).



☒ Простой досуг
 ☒ Общение
 ☐ Развитие
 ☒ Развлечения
 ☒ Социальная активность

Рис.2. Преимущественная направленность досуга современной молодежи

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что главным типологизирующим фактором, определяющим специфику и качество свободного времени населения России в целом, является направленность его досуговой активности. В зависимости от того, проводит человек свое свободное время дома или вне его, может ли позволить себе заплатить за собственный отдых и развлечения или довольствуется тем, что общедоступно, занимается дома ничегонеделанием («просто отдыхаю») или увлечен поиском новой информации, – и будет зависеть тип избираемого им досуга. Однако очевидно, что изменения досуговых практик, происходящие за последние годы, проходят с разной степенью интенсивности для разных социальных групп и, что хотелось бы особо подчеркнуть, для разных возрастных категорий.

Использованы источники:

1. Жизнедеятельность молодежи среднего города России: Молодежь Таганрога /А.В. Арямов, Т.В. Арямова и др. /Под ред. В.В. Чичилимова. Таганрог: ТЗТИ, 1997. - 250 с.
2. Арямов А.В., Арямова Т.В. Свободное время молодежи Дона // сб. трудов IV Международной научно-практической конференции «Проблемы регионального управления, экономики, права и инновационных процессов в образовании», том 2. Таганрог: ТИУиЭ. 2005. – 291 с.

3. Социология молодежи: Учебное пособие /Под ред. проф. Ю.Г. Волкова. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – 576 с.
4. Свободное время подростков: социализация или девиация: Учебно-методические материалы /под ред. Е.Н. Ряшенцева, <http://www.websib.ru>
5. Аверин Ю.П., Бутырин Г.Н. Молодежь Москвы в условиях реформирования общества и экономики. М.: Эксмо, 2004. – 60 с.
6. Молодежь новой России: образ жизни и ценностные приоритеты // Информационно-аналитический бюллетень института социологии РАН — М.: Институт социологии РАН, 2007.— 95 с.

Арямова Т.В., к.с.н.

доцент

кафедра управления и рекламы

Точилина М.В.

магистрант

кафедра управления и рекламы

Таганрогский институт управления и экономики

Российская Федерация, г. Таганрог

РАЗРАБОТКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОТОЙ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье изучается уровень удовлетворенности работой сотрудников различных организаций муниципального образования. Выявляются факторы, обуславливающие актуальный уровень удовлетворенности сотрудников работой и предлагаются мероприятия, с целью повышения степени удовлетворенности работой.

Ключевые слова. Удовлетворенность работой, факторы рабочей ситуации, способы стимулирования труда

Трудовая деятельность является материальной основой существования общества, важнейшей сферой проявления способностей человека, а удовлетворенность трудом является одним из наиболее важных показателей, характеризующих трудовую деятельность. Удовлетворенность трудом – это состояние сбалансированности требований, предъявляемых работником к содержанию, характеру и условиям труда. Удовлетворенность трудом отражает и субъективную оценку возможностей реализации этих требований [1].

Для изучения уровня удовлетворенности трудом сотрудников г. Таганрога был проведен опрос с использованием анкеты, в которой удовлетворенность рассматривалась как интегральный показатель. Респондентам также предлагалось оценить отдельные элементы рабочей ситуации на тех предприятиях, где они работают[2].

В данном исследовании была использована методика НИИ труда и социального страхования «Персонал организации и удовлетворенность

трудом». При разработке анкеты для социологического исследования уровня удовлетворенности персонала работой в качестве вариантов ответов на вопросы было предложено нечетное число ответов – 5, которые описывают степень удовлетворенности запрашиваемым параметром трудовой жизни. Средний из ответов был нейтральным и, как правило, выражался такими ответами, как «Не могу сказать, удовлетворен или нет» либо «Большинство затрудняется определить свою позицию». Ему присваивалось нулевое значение. Тогда остальные ответы, поскольку была выбрана шкала из 5 ответов (именно она является наиболее распространенной на практике), характеризовали степень удовлетворенности и степень неудовлетворенности. При 5-уровневой шкале наибольшая удовлетворенность (ответ «Полностью удовлетворен») оценивался в 2 балла, а наименьшая (ответ «Совершенно не удовлетворен») – в «минус» 2 балла.

В опросе приняло участие 306 человек. Выборка формировалась случайным образом. Главным критерием отбора было требование занятости в трудовой сфере г. Таганрога. Все опрошенные были разделены на три группы по характеру предприятий.

Первую группу составили респонденты градообразующей сферы, в которой включались промышленные предприятия, транспортные компании и научные организации. К градообслуживающей сфере относятся сотрудники образования, торговли, общественного питания, ЖКХ, системы здравоохранения, спорта, культуры и материально-технического оснащения. Последняя сфера – управленческая – представлена комплексом местных, государственных и общественных организаций. Распределение опрошенных по занятиям в сфере городского хозяйства представлено на рис.1.

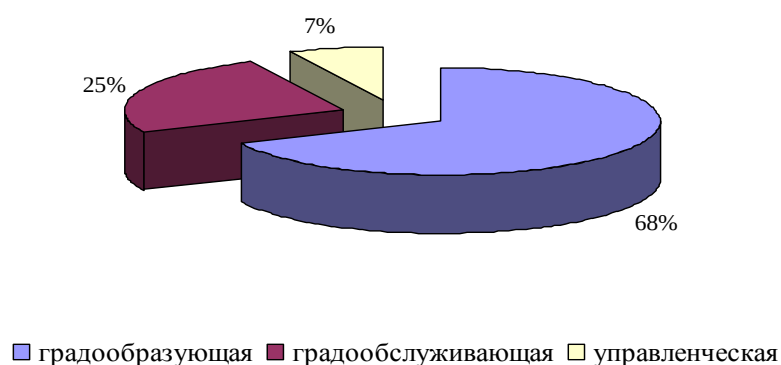


Рис.1. Распределение по сферам занятости в городском хозяйстве

Результаты ответов на вопрос об удовлетворенности работой сотрудников в рассматриваемых сферах городского хозяйства распределились следующим образом (рис 2.) Как видно из рисунка достаточно большая доля респондентов всех рассматриваемых сфер затруднились дать определенную оценку своей работы. Следует отметить, что среди опрошенных, давших определенные ответы все-таки преобладает

положительная оценка (ответы «полностью удовлетворен работой» и «скорее удовлетворен, чем нет»). Больше всего положительно оценивают свою работу сотрудники управляющей сферы.

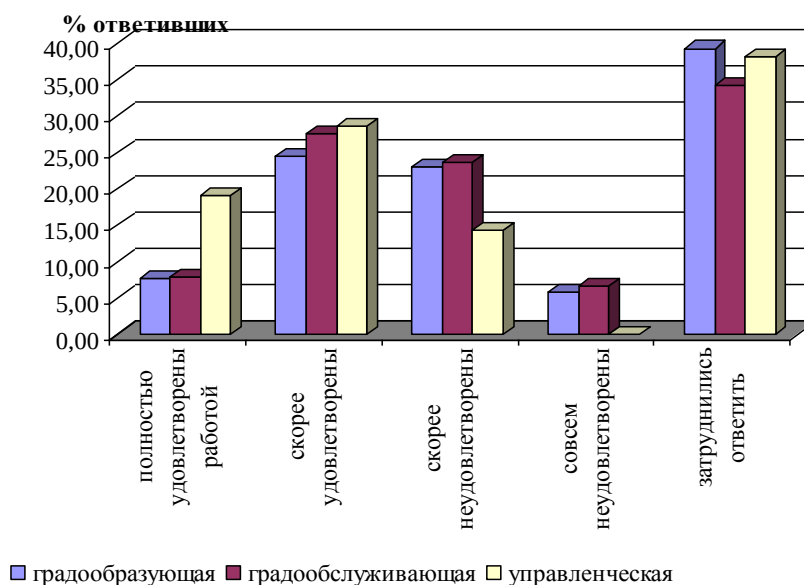


Рис.2. Распределение ответов по степени удовлетворенности работой

Результаты расчетов показывают, что индексы удовлетворенности работой в градобразующей, градообслуживающей и управленческой сферах равны 0,0526, 0,0657 и 0,0524 соответственно. Это свидетельствует о том, что большая часть работающих в этих сферах дала положительные ответы. Однако стоит отметить, что это очень незначительный перевес положительных оценок над негативными.

Используемая в данном исследовании методика для обследования уровня удовлетворенности работой позволяла также оценить отдельные факторы рабочей среды, которые могут оказывать наиболее сильное влияние на формирование итоговой оценки удовлетворенности работой. В качестве таких факторов рассматривались «материальное стимулирование», «справедливость поощрений и наказаний», «материальное неденежное стимулирование», «организация и условия труда», «содержание и содержательность работы», «карьера, рост, профессиональная самореализация», «менеджмент», «взаимоотношения», «результативность труда и результаты работы». Каждый из этих факторов имеет еще внутренние элементы, которые позволяют лучше понять сущность того или иного фактора.

Принимать какие-то меры для повышения удовлетворенности сотрудников работой в организациях необходимо с опорой на выявленные «болевые» точки. Учитывая особенности рассмотренных сфер городского хозяйства предлагаемые мероприятия будут охватывать круг проблем,

касающихся оплаты труда, организации материального неденежного стимулирования, работы по организации карьеры и профессиональной самореализации, а также вопросов, связанных с менеджментом организации.

Для градообразующей и градообслуживающей сфер городского хозяйства остро стоят вопросы материального стимулирования. Поэтому требуются мероприятия, направленные на совершенствование оплаты труда. В качестве смягчения этой проблемы и увязки результатов работы с получаемым вознаграждением предлагается использование на предприятиях города системы грейдов. На сегодняшний день система грейдов — это наилучшая и единственно оправданная система начисления должностных окладов на основе балльно-факторного метода и матрично-математических моделей.

Практика показала, что система грейдов имеет ряд преимуществ наиболее значимые из которых:

1. помогает управлять фондом оплаты труда (ФОТ) и делает систему начисления зарплаты гибкой;
2. повышает эффективность ФОТ от 10 до 30%;
3. упорядочивает дисбаланс зарплаты на предприятии. Когда принцип начисления зарплаты становится прозрачным, то сразу отпадают ленивые и бесполезные сотрудники, которые привыкли только выбивать надбавки. В то же время автоматически повышается базовый оклад тех, кто реально играет важную роль для предприятия.

Вторая проблема, которую отмечают участники опроса — это параметр трудовой жизни «материальное неденежное стимулирование». Материальное неденежное стимулирование — это материальное стимулирование работников, основанное на использовании тех благ, которые являются дефицитными или не могут приобретаться за деньги. Оно включает в себя: льготное кредитование, стипендиальные программы и обучение в организации, медицинское обслуживание и страхование, программы жилищного строительства, программы, связанные с воспитанием и обучением детей. Нарекания вызывает так называемый «соцпакет», которым работодатели щедро снабжают предложенные вакансии.

Рассмотрим какие элементы могут все-таки входить в такой соблазнительный «соцпакет». Лишь малая часть, примерно 15% работодателей, предлагают в качестве дополнения к заработной плате и к тому, что положено сотрудникам по закону, некие дополнительные льготы. Это бесплатное питание, добровольная медицинская страховка (иногда даже включающая стоматологическую помощь), корпоративный автомобиль, абонементы в спортзалы и бассейны, ссуды на жилье, оплата туристических или санаторных путевок и т. д. Такие составляющие «соцпакета» зависят от желания и возможностей конкретной компании, а потому могут меняться. Этими дополнительными благами работодатели пытаются привлечь

необходимых им работников, поэтому сам «соцпакет» называется еще конкурентным.

Респонденты данного исследования отмечают как один из неблагоприятных факторов трудовой жизни – это «менеджмент». Поскольку элементами данного фактора являются отношение к инициативе и предложениям сотрудников, компетентность руководства, требовательность руководителя, стиль управления непосредственного руководителя и стиль руководства, принятый в организации, то в качестве рекомендации по повышению удовлетворенности этим параметром можно предложить формирование организационной культуры, мотивирующей сотрудников и руководство компании на достижение результатов.

На внутреннюю мотивацию подчиненного влияют также отношение руководителя, стиль управления. Высокий уровень взаимопонимания с непосредственным руководителем, доверие к нему, стремление сотрудничать с ним в значительной степени определяют степень удовлетворенности работников выполняемой работой, их отношение к организации и готовность работать с полной отдачей сил для достижения поставленных целей.

Некомпетентность руководства, вызывающая неудовлетворенность работой многих респондентов связана с еще одним фактором трудовой жизни – «карьера, рост, профессиональная самореализация». Важной составляющей этого фактора является профессиональное обучение. В ситуации острой нехватки оборотных средств на многих предприятиях именно человеческий капитал становится его главным конкурентным преимуществом. Основным фактором, который непосредственно влияет на качественные характеристики персонала и стоимость человеческого капитала предприятия в целом является система развития персонала. Эта система является ключевой составляющей управления персоналом в целом и способствует укреплению конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Целью развития персонала является формирование и поддержание кадрового потенциала, повышение профессионального мастерства работников, формирование у них современного экономического мышления, умения работать в команде, обеспечение на этой основе высокой производительности труда и эффективного функционирования предприятия в целом.

Еще одним важным направлением работы с персоналом должно стать планирование карьеры сотрудников. Карьера работника — это процесс производственной деятельности, в ходе которой работник, продвигаясь по службе, осваивает новые технологии и технику, приемы, функциональные и должностные обязанности, менеджмент, социальные роли и т.д. При этом необходимо соблюдение условия взаимной заинтересованности в развитии карьеры, как предприятия, так и самого работника.

Карьера работника почти полностью зависит от его желания развития, а предприятие должно содействовать этому, если это отвечает его планам.

Развитие карьеры работника, то есть переход от одного этапа к другому, всегда регулируется потребностью предприятия, на котором работает работник, и стремлением к этому самого работника. Но администрации предприятия и тем, от кого это зависит, следует иметь в виду, что карьера должна быть управляемым процессом, а значит, плановым. При этом планирование должно быть долговременным и увязано с планами развития предприятия. В то же время планирование карьеры, являясь элементом планирования кадров, не может носить директивный характер, так как со временем могут меняться и человек (его интересы, ориентации и т.д.), и планы предприятия. План карьеры может корректироваться по срокам и т.п.

Итак, результаты проведенного исследования показали недостаточность существующего уровня удовлетворенности трудом персонала городских предприятий и организаций, а также возможности его повышения воздействием на выявленные важные аспекты трудовой деятельности. Следует также отметить, что подобные проблемы характерны многим российским компаниям.

Использованные источники:

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999.
2. Почебут Л. Г., Чикер В. А. Организационная социальная психология: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во «Речь», 2002.

*Асадуллина С.Д.
ассистент
кафедры экономики и управления
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА МОНОГОРОДА

Аннотация: В статье рассмотрены факторы влияния кризиса на градообразующие предприятия.

Ключевые слова: моногород, градообразующее предприятие, кризис.

Особенность современной российской экономики состоит в исключительно высокой неоднородности регионального экономического пространства. Регионы страны различаются экономическими потенциалами и стратегиями развития, а также результатами и эффективностью экономической деятельности. Имеет место внутренняя несбалансированность развития регионов различного типа, в частности, регионов с высокой концентрацией моногородов, представляющих собой наиболее слабые звенья региональных систем [2]. Экспертные оценки подтверждают, что в современной России монофункциональные городские

структуры выступают ключевым звеном городской сети и составляют около 45 % общей численности городов. В числе регионов, характеризующихся преобладанием населенных пунктов монопрофильного типа, лидирует Уральский федеральный округ, вмещающий критическую массу моногородов – порядка 62 % городских структур региона, и Ямало-Ненецкий автономный округ, 55 % населения которого проживает в моногородах. Таким образом, проблемы моногородов, обострившиеся под влиянием кризисных тенденций 2008–2009 гг., приобретают общегосударственные масштабы, в то время как комплексный анализ эффективности государственной политики в отношении управления моногородами позволяет установить отсутствие методически адекватных специфике, сложности и остроте проблемы способов устранения узких мест развития моногородов. Об этом свидетельствуют: низкая эффективность государственной программы 2009 г. по разработке на местном уровне комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов; ошибки методического характера в предлагаемых Министерством регионального развития РФ типах решений проблем моногородов, свидетельствующие об отсутствии понимания специфики управления городами монопрофильного типа [4].

Моногород характеризуется особыми социально-экономическими условиями и факторами развития. Наиболее сложная ситуация сложилась в моногородах с одним градообразующим предприятием, а также в моногородах с градообразующими предприятиями, связанными в одну технологическую цепочку. Полифункциональные моногорода имеют больше возможностей для диверсификации деятельности, перспектив развития. Они обычно создавались как города-спутники при крупных городах. Выделенные группы моногородов существенно отличаются по видам деятельности, отраслевой направленности, уровню состояния производственно-технологического предприятий, кадровому потенциалу [1].

Социально-экономическая среда моногородов формируется непосредственно градообразующими предприятиями, уровень развития и качественные характеристики которых оказывают значительное влияние на уровень жизни населения. В свою очередь, развитие инженерной, экономической, социальной инфраструктуры, политика муниципалитета, региональных и федеральных властей, инвестиционная привлекательность территории и другие факторы формируют среду функционирования градообразующего предприятия, внешние условия, оказывающие существенное воздействие на бизнес, что обеспечивает зависимость стратегии развития моногородов, да и региона в целом от деятельности градообразующих предприятий [4].

Моногород и градообразующее предприятие целесообразно рассматривать как открытые социально-экономические системы, которые формируются под воздействием внешних факторов, имеют совокупность

сложившихся внутренних возможностей и условий, находятся во взаимосвязи и взаимодействии.

Экономическая и социальная устойчивость социально-экономической системы зависит от ее возможностей реагировать на внешние изменения, своевременно адаптироваться к ним, используя внутренние резервы и факторы роста [3].

Градообразующие организации монопрофильных городов в большей степени подвержены влиянию кризисных факторов, так как имеют определенные ограничения в осуществлении своей деятельности.

К основным особенностям ведения бизнеса в моногородах относятся:

- ограниченная отраслевая направленность, использование определенного моноресурса,

- зависимость от состояния отраслевых рынков,

- удаленность от рынков сбыта,

- сложные климатические условия,

- высокая себестоимость продукции,

- низкая конкурентоспособность продукции по ценам,

- высокая доля ОАО среди градообразующих предприятий, зависимость от собственника

- конфликт интересов собственников (государственных, региональных и муниципальных органов власти, частного бизнеса), участников (учредителей, трудового коллектива) и населения города,

- сложившаяся социальная ответственность предприятий,

- многие градообразующие предприятия имеют статус стратегических с особыми условиями производства, реализации продукции, финансирования,

- треть стратегических градообразующих предприятий монопрофильных городов составляют федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУП),

- часть градообразующих предприятий монопрофильных городов входит в перечень системообразующих организаций, утвержденный в 2008 г. правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики, а также предприятий регионального значения

- затраты на охрану окружающей среды и экологичные технологии,

- другие факторы, оказывающие существенное влияние на деятельность предприятий [3].

Можно представить следующую схему влияния кризиса на градообразующее предприятие.

Во-первых, сокращается «портфель» заказов, планируемые объемы реализации продукции, работ, услуг. Возрастают трудности со сбытом продукции. За этим следует спад производства и сокращающийся режим работы предприятия; возникновение дебиторской задолженности,

увеличение ее уровня и сроков погашения, т. е. задержки платежей за отгруженную продукцию и оказанные услуги растут.

Во-вторых, формируется недостаток денежных средств на предприятии, что ставит под угрозу выполнение запланированных объемов производства, выполнение обязательств перед поставщиками, бюджетом, работниками по выплате заработной платы. В результате происходит снижение заработной платы, сокращается численность работников, из-за вынужденных простоев уменьшается время их фактической работы. Спад производства, а в ряде случаев и его остановка усиливаются тем, что предприятиям практически невозможно привлечь кредитные ресурсы, так как в условиях кризиса в России увеличиваются ставки по кредитам, осложняются условия кредитования хозяйствующих субъектов. Кроме того, происходит пересмотр условий по ранее выданным кредитам. В результате приостанавливается реализация подготовленных инвестиционных проектов по созданию новых высокотехнологичных производств и новых рабочих мест, возрастает потребность в государственной поддержке [2].

Таким образом, степень воздействия кризиса на реальный сектор экономики моногородов определяется, прежде всего, отраслевой принадлежностью предприятий, расположенных на его территории. Наибольшее число градообразующих предприятий, оказывающих решающее влияние на формирование условий жизни в монопрофильных населенных пунктах, относится к лесной промышленности, машиностроению, пищевой и топливной отраслям. На долю этих отраслей приходится 64% общего числа градообразующих предприятий или отраслевых комплексов монопрофильных населенных пунктов. Наибольшее число занятых приходится на предприятия топливной промышленности, машиностроения, цветной металлургии и химической промышленности. Эти отрасли обеспечивают занятость 81% работников, трудящихся на градообразующих предприятиях моногородов.

Использованные источники:

1. Воронин, И. Как будут спасать моногорода. — Бюллетень недвижимости, - 2009.- № 6.
2. Колнооченко, Е. Моногорода – «болевая точка» российской экономики / Е. Колнооченко // Журнал «Бюджет». – 2011. - №.
3. Орлеанская Э.К. Моногорода - проблемы и пути решения / Э.К. Орлеанская // Проблемы местного самоуправления. - 2012.
4. Трусова К.Е., Симонова Л.М. Специфика социально-экономического развития моногородов в системе регионального управления // Известия ИПЭУ. 2012. № 4. 0,6 п.л. (авт. – 0,3 п.л.).

*Асельдерова У. С.
бакалавр 4 года обучения
направление «Бухгалтерский учет»
Ибрагимова А.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет
Россия, г. Махачкала*

О БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Средние и малые предприятия вправе самостоятельно принять решение о составе и объеме заполняемой информации в бухгалтерской отчетности. Об этом сказано в Федеральном законе 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1] и приказе Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2]. Они могут выбирать формы отчетности - традиционные или упрощенные, то есть в сокращенном объеме. Годовую бухгалтерскую отчетность может представлять данные по группам статей формы №1 и формы №2 отчетности без дополнительных расшифровок в указанных формах. В случае необходимости пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах субъект малого предпринимательства раскрывает следующую информацию:

- 1) использовался ли кассовый метод учета доходов и расходов,
- 2) учитывался ли наряду с текущим, отложенный налог на прибыль, факты перспективного изменения учетной политики или перспективного пересчета при исправлении существенных ошибок и т.п.;
- 3) о существенных фактах хозяйственной жизни, не раскрываемую показателями бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Например, о существенных операциях с собственниками (учредителями), таких как начисления и выплаты дивидендов, вклады в уставный капитал и т.п. [5]. Таким образом, субъекты СМП формируют бухгалтерскую отчетность с 2011 года по вышесказанным упрощенным формам. В тоже время, малые предприятия вправе составлять отчетность и в полном объеме данных форм отчетности.

Как детализировать информацию в отчетности, должны решить руководители и учредители малого предприятия, принимая во внимание особенности бухгалтерского учета в организации [3]

Для малых предприятий ведение бухгалтерского учета также упрощено. В частности им разрешено не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов, не отражать обесценение НМА и финансовых вложений. Более того, им можно не создавать резервы предстоящих расходов в бухгалтерском учете:

- на предстоящую оплату отпусков работников;
- выплату вознаграждений по итогам работ за год;

- ремонт основных средств;
- производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

Им разрешено признавать коммерческие и управленческие расходы себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности. Субъект малого предпринимательства, за исключением эмитента публично размещаемых ценных бумаг, может раскрывать в бухгалтерской отчетности меньший объем информации по сравнению с объемом, предусмотренных для других организаций.

Они могут не отражать в бухгалтерской отчетности: условные факты хозяйственной деятельности и их последствия, информацию о связанных сторонах, информацию по сегментам.

Индивидуальные предприниматели также не ведут бухгалтерский учет и не сдают бухгалтерскую отчетность [4]. Правильность данного подхода неоднократно подтверждали чиновники Минфина России. От ведения бухучета освобождаются индивидуальные предприниматели, которые, в соответствии с налоговым законодательством, ведут учет физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности. Однако раньше в статье 6 Закона № 402-ФЗ говорилось только про бизнесменов, которые «ведут учет доходов и расходов или иных объектов налогообложения». Теперь данная проблема решена. В новой редакции пункта 2 части 1 статьи 6 Закона № 402-ФЗ четко сказано, что от ведения бухучета освобождаются ИП, которые, в соответствии с налоговым законодательством, ведут учет физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности. А это и есть предприниматели применяющие ЕНВД.

Соответственно, все предприниматели независимо от применяемого режима налогообложения получают освобождение от ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г.;
2. Приказ Минфина РФ от 2.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
3. Ибрагимова А.Х. Инвестиции в малый бизнес республики Дагестан //А.Х. Ибрагимова - Сибирская финансовая школа №4, 2011. – с.94-97;
4. Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело: учебное пособие/под ред. проф. Шахбанова Р.Б. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010;
5. Электронный интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.Assessor.ru/forum/index.php?t=2532>.

*Асламханова Р. А.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ РФ

В настоящее время для решения тех или иных финансовых проблем часто используется вексель. Он является новым для экономики России инструментом (хотя правильнее было бы сказать: хорошо забытым старым). Вексель - возможно, самая старая ценная бумага, появившаяся благодаря потребности в переводе денег и в оформлении рассрочки платежа при совершении торговых сделок. Отсутствие достаточных юридических и экономических знаний у большинства предпринимателей нашей страны, слабая нормативная база, регламентирующая вексельное обращение, тормозят развитие в России вексельного обращения, следовательно, усложняют процесс выхода из кризиса неплатежей и дефицита финансовых ресурсов. В современной российской экономике вексель был возрожден 1 января 1988 г. и стал активно использоваться, прежде всего, коммерческими банками для привлечения денежных ресурсов и кредитования клиентов. Вексель - это одна из форм предоставления кредита. С его помощью можно оформить различные кредитные обязательства: оплатить купленный товар, предоставить кредит, возратить полученную ссуду или предоставить услуги на условиях коммерческого кредита.

Практика вексельного обращения породила множество широко используемых терминов: финансовый вексель, торговый вексель, банковский вексель, коммерческий вексель и др. Все они имеют чисто хозяйственно-экономическую нагрузку и не влияют на само вексельное правоотношение. Причиной их возникновения стало стремление теоретиков классифицировать векселя по основаниям их выдачи. Вексельное обращение в России стало реальностью. Российский вексель прошел определенный эволюционный путь от своей финансово-банковской формы к виду, обеспеченному товарными сделками.

Главное на современном этапе развития векселя - создание правового обеспечения, которое гарантировало бы, с одной стороны, безусловность взыскания вексельного долга, а с другой - возможность более широкого применения векселя.

Основываясь на изучении литературы и нормативных актов, я постараюсь полное представление о таком правовом явлении, как вексель, об

особенностях различных типов векселей, порядке их оплаты, использования, о развитии вексельного права в Российской Федерации.

Вексель - особый вид ценных бумаг, использование, на практике которого порождено необходимостью закрепить, юридически оформить отношения по поводу тех или иных материальных благ, возникающих в процессе товарного оборота.

С тех пор, когда возникло право, отношения между людьми приобрели форму правоотношений, т.е. стали не просто регулироваться правом. Любой акт человеческой деятельности по поводу имущества, любых экономических ценностей становится уже юридически значимым, т.е. должен подчиняться (иногда просто не противоречить) определённым правовым предписаниям в целях способствования нормальному функционированию общества.

Таким образом, в экономических отношениях важно не только, чтобы кто-то получил удовлетворения за счёт какого-то блага, но и не нарушил при этом права других лиц.

В большинстве случаев имущественные отношения взаимны и возмездны. Субъекты экономической деятельности, вступая между собой в такие отношения, предполагают получить имущественное удовлетворение за счёт своего контрагента или его имущества. Утрируя, то можно выразить формулой “ты мне - я тебе”. И как следствием этого, с ранней зари человеческого развития мена была одним из основных способов экономических отношений.

С этого же момента появились и деньги, имея в виду при этом определённый оценочный эквивалент стоимости благ. При обмене одной вещи на другую, та, другая вещь была денежным эквивалентом. Однако это одна из возможных теорий денег.

Однако не всегда субъекты экономических отношений в силу разных причин могли одновременно исполнить свои обязательства, что увеличивало риск просто не получить причитающегося по сделке. Поэтому на практике и в юриспруденции появилась такая категория как кредит. Обобщенно кредит можно представить, как задолженность одного лица перед другим в течение какого-то периода времени, что, в общем-то, подтверждается действующим законодательством. В частности, к коммерческому кредиту (ст.823 ГК РФ) относятся предоставление аванса, предварительная оплата, отсрочка и рассрочка оплаты товаров, услуг, работ. Таким образом, кредитом является любая временная задолженность по передачи денежных средств или других вещей.

Вексель как раз и опосредствует кредитные отношения, или является своего рода кредитом. Но особенность его состоит в том, что, будучи определённый как ценная бумага может становиться самостоятельным объектом имущественных отношений. С экономической точки зрения ценность векселя заключается, во-первых, в его абстрактности, и, во-вторых, оборачиваемости. Выданный вексель уже не имеет, какой-либо правовой

связи с основанием его выдачи. Основанием выдачи, как правило, являются кредитные отношения, которые он опосредствует. Предоставление кредита влечёт возникновение различных рисков, главный из которых не возврат кредита. Именно для защиты прав законных владельцев векселя абстрактность, т.е. независимость субъективной обязанности, выраженной в тексте векселя, от основания его выдачи и платежа, гарантирует самостоятельное исполнение обязательств по векселю. И, как следствие, абстрактность порождает способность быть не только кредитным инструментом, но и средством расчётов. Вряд ли бы новый векселедержатель векселя согласился бы приобретать его, если бы в нём указывалось основание его выдачи, или условие платежа. Приобретая вексель, приобретается товар - ценная бумага особого вида.

Таким образом, вексельное обязательство является универсальным средством имущественных отношений. С момента выдачи векселя между векселедателем и первым векселедержателем (ремитентом) возникают кредитные отношения. С момента его дальнейшего отчуждения ремитентом возникают отношения именно по поводу этого векселя. Вексельное обязательство, как бы, последовательно опосредствует два вида обязательственных отношений, проходит две стадии: во-первых, отношения по предоставлению кредита, и, во-вторых, отношения по передаче векселя по индоссаменту, в основе которого, как правило, лежит договор об отчуждении векселя.

Еще одна экономическая составляющая вексельного обязательства заключается в том, что любая другая форма кредитования, представляет собой «денежный капитал, предоставляемый в ссуду его собственником на условиях возвратности и обязательно платности». Получая вексель от векселедателя, как правило, за поставленные товары, оказанные услуги и т.д., ремитент тем или иным образом кредитует векселедателя за определённую плату. Это может иметь разное выражение: увеличение стоимости товара на определённый коэффициент; включение в текст векселя процентов; приобретение векселя с дисконтом. Таким образом, плательщик всегда заплатит большую сумму при наступлении срока платежа по векселю, нежели он это сделал бы сразу при расчётах денежными средствами. Для векселедержателя это-то и является привлекательным, так как при погашении векселя через определённое время он получает прибыль от предоставленного кредита по оплате товара, выполненным работам. Происходит наращивание капитала.

Но вексель не будет векселем, если он не обладает свойством оборачиваемости. Каждый последующий законный векселедержатель также получит экономическую выгоду.

А с учётом простоты передачи векселя последующему законному держателю, он становится уже не просто средством расчётов, но и

привлекательным объектом инвестирования на финансовых и фондовых рынках.

Правовая природа векселей (юридический аспект).

Экономические потребности определяют правовую природу любого “надстроечного” элемента. И вексель не является исключением из этого правила.

В настоящее время в современной науке существует множество взглядов на правовую основу векселей. Взгляды эти давно уже известны и сводятся в основном к нескольким вопросам: что собой представляет сущность векселя, с какого момента наступает обязанность по векселю.

По первому вопросу существуют так называемые вексельные теории о сущности векселя. Это и теория бумажных денег, и теория олицетворения, где вексель выступает как субъект заложенного в нём права, и теория собственности и т.д. Подробно останавливаться на этих и других теориях о сущности векселя я не буду, так как этот вопрос так или иначе связан с экономическим содержанием вексельного обязательства, о чём было изложено выше.

Достойного внимания, на мой взгляд, заслуживает вопрос понятия векселя как правовой категории.

Вексель - это, прежде всего ценная бумага. При этом он является, пожалуй, самым древним институтом ценных бумаг. Поэтому, начиная говорить о самом древнем виде ценных бумаг, невозможно не остановиться на самом понятии ценной бумаги.

В настоящее время существует множество различных взглядов на правовую природу ценных бумаг. Что такое “ценная бумага” и каковы критерии этого правового института - вот вопрос, который и по сей день будоражит умы современников. Новейшее российское законодательство только вносит хаос в эти отношения.

Сущность ценных бумаг - это право, носителем которого они являются, т.е. в данном случае правовое содержание и есть сущность вещи. Это, пожалуй, главное отличие ценных бумаг от других объектов гражданских прав. Об этом говорил ещё М.М. Агарков, указывая, что “право овеществляется в бумаге”.

Что характерно, так это системная целостность вещных и обязательственных прав ценных бумаг.

С одной стороны, есть обязательство, которое выражено в вещи, через её признаки, форму и реквизиты. С другой стороны, сама эта вещь, как и любая другая материя, является самостоятельным объектом вещных прав. При этом, связь между этими двумя “великанами” гражданского права настолько тесна в ценных бумагах, что в отдельном виде каждое от другого не может существовать.

Смысл и цель такого явления вполне понятны - достижение максимального удобства в процессе участия в денежно-товарных отношениях.

По существу, ценные бумаги являются юридической фикцией. Такой же фикцией являются и деньги. В классическом виде ценные бумаги, как и денежные знаки, являются стоимостным “заменителями” реальных товаров. Однако сама по себе стоимость бумаги определяется той совокупностью прав, которые она удостоверяет. А закрепляется она с помощью определённого набора признаков.

Астафьева Е.Ю.

НОУ ВПО «Международный институт экономики и права»

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматривается такой элемент маркетинга, как стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта, как форма продвижения, представляет собой маркетинговую деятельность по стимулированию роста продаж. Основными характерными чертами системы стимулирования сбыта названы такие, как привлекательность, информативность, многие приемы носят форму приглашения к покупке, многообразие средств и приемов стимулирования сбыта; кратковременный характер эффекта в росте продаж.

Ключевые слова: стимулирование сбыта, продажи, сфера услуг, коммуникации, маркетинговая деятельность

Как известно, стимулирование сбыта, как элемент маркетинговой работы достаточно широко используется в практике бизнеса, в том числе и сферы услуг. Да и само возникновение маркетинга как концепции управления производством и сбытом продукции, появилось именно с этой функции[8, С. 285]. Предприниматели развитых стран и сегодня отдают этому направлению маркетинговой деятельности первостепенное значение.

Стимулирование сбыта как форма продвижения представляет собой маркетинговую деятельность по стимулированию роста продаж [14, 15]. Основными характерные черты системы стимулирования сбыта следует назвать: привлекательность; информативность; многие приемы носят форму приглашения к покупке; многообразие средств и приемов стимулирования сбыта; кратковременный характер эффекта в росте продаж. [6, С. 235]

Стимулирование сбыта как форма маркетинговых коммуникаций представляет собой систему краткосрочных побудительных мер и приемов, направленных на поощрение покупки или продажи и принимающих форму дополнительных льгот, удобств, экономии и т.п. Иными словами, покупатели или другие целевые аудитории, на которые направлены мероприятия стимулирования сбыта, получают нечто бесплатно или за меньшую цену, или с большими удобствами [5, С. 74]. Чтобы реализовать комплекс по стимулированию продаж, компании необходимо провести ряд

определенных мероприятий. Фирма должна обозначить результаты, которых необходимо достичь при реализации мер стимулирования продаж, решить, какие стимулирующие воздействия и по отношению к кому следует применять, а также разработать проект программы стимулирования. Вопросы управления маркетингом сегодня активно исследуются учеными [11, 12, 13]. К управлению системой стимулирования сбыта относят пять основных этапов: формулировка целей и задач стимулирования сбыта, определение методов стимулирования сбыта, разработка комплексной программы, предварительное опробирование, оценка результатов.

Как в теории, так и в практике выделяют:

- ценовое стимулирование. Прямое снижение цены используется для привлечения покупателей в точку реализации и стимулирования первой покупки определенного рыночного продукта. [2, С. 185] Можно предоставлять скидку в процентах, можно вычитать некую сумму, а можно просто указать новую цену с объяснением причины ее снижения. Этот метод применим в большинстве фирм, предоставляющих современные услуги. Снижение цены также эффективно, если нужно обратить внимание на новый бренд.

- неценовое стимулирование. В этом случае вместо снижения цены предлагается поучаствовать в мероприятии, либо получить некую выгоду или какой-либо подарок [2, С. 190].

Организация массовых развлекательных мероприятий, различных фестивалей и вечеринок, так называемый «событийный маркетинг» (eventmarketing) – один из эффективных методов стимулирования сбыта [4, С. 93]. Такие акции обычно приурочивают к каким-нибудь датам, например, к годовщине компании, открытию нового магазина и т.д. Основная задача при организации таких акций – создать зрелищность и привлечь представителей целевой аудитории. При натуральном стимулировании премия или подарок предлагается покупателю в натуральном выражении. Например, он приобретает услугу по обычной цене и при покупке получает небольшой подарок.

Бесплатная раздача образцов считается одним из классических способов стимулирования сбыта, который описан в многочисленных статьях и книгах по маркетингу [6, С. 99]. Обычно сэмплинг проводится прямо в местах оказания услуг.

К подгруппе неценового стимулирования можно отнести бесплатные дополнительные услуги, оказываемые потребителю. Гарантия возврата денег – это немаловажный момент в стимулировании сбыта.

Дополнительные услуги могут облегчать процесс покупки: например, сотрудники, помогающие упаковать вещи на кассе и донести их до машины; или электронные табло с необходимой информацией по расположению отделов [1, С. 189].

Контроль за стимулированием должен осуществляться до, во время и после его проведения[9, С. 150].

- Целью контроля до начала операции является прогнозирование успеха или неудачи, выбор наиболее подходящего типа стимулирования и приведение его в соответствие с особенностями целевой аудитории.

- Целью контроля в ходе стимулирования является обеспечение разворачивания операции в соответствии с планом, а так же готовность противостоять возникающим проблемам или вмешательству каких-либо внешних факторов.

- После операции целью контроля является подведение итогов и общая оценка ее эффективности.

Основная трудность оценки стимулирующих мер заключается в том, что они редко проводятся изолированно как от других акций того же производителя, так и от акций конкурентов. Поэтому очень многие производители довольствуются простым сопоставлением объема продаж до и после операции.

Одним из инструментов, направленных на увеличение показателей эффективности ритейлера, является стимулирование сбыта. Это позволяет с одной стороны привлечь дополнительные средства от производителей на продвижение собственной торговой марки, с другой стороны существенно увеличивает показатели эффективности.

Розничная сеть, как и любая другая организация, может развиваться как экстенсивным путем, так и интенсивным. Экстенсивный путь развития характерен в основном для сетей, переживающих этап бурного развития, где главным является выход на новый рынок.

Интенсивный путь развития характерен в основном для ритейлеров, уже захвативших определенные позиции на рынке, и желающих закрепиться на них, сделав свой бизнес более эффективным[10, С. 275].

Стимулирование сбыта в розничных сетях происходит одним из трех способов[3, С. 362]:

1. Стимулирование потребителей;
2. Стимулирование торговли;
3. Стимулирование персонала.

Стимулирование потребителей обычно происходит с помощью специальных предложений на определенный вид или виды услуг. Все эти предложения, как правило, сводятся к предоставлению либо скидки, либо бонусов и подарков за покупку.

Стимулирование торговли – это дополнительные демонстрационные мероприятия в местах продаж. Это могут быть Р.О.С.-материалы (плакаты, листовки, и т.п.), демонстрационные стенды.

Стимулирование персонала – действия, направленные на повышение интереса к продаже со стороны персонала.

Как правило, используются различные сочетания способов стимулирования сбыта. Например, параллельное использование стимулирования потребителей и персонала. Данное сочетание весьма эффективно, поскольку покупатель «хочет» купить, а продавец «хочет» продать.

О развитии сферы услуг в современной экономике говорят Н.В. Сапрыкина и Е.С. Сергиенко, Е. С. Бахметьева [16, 17, 18, 19] и др. Следует отметить, что *российский* рынок сферы услуг сегодня характеризуется исключительно высокой конкуренцией, перенасыщением предложениями, зависимостью положения компании от правильно выбранных каналов и форм продаж. Стимулирование сбыта банковских услуг производится по трем направлениям[14, 15]: 1. Стимулирование потребностей (процентные ставки, персональные услуги, скидки постоянным клиентам, лотереи и т.п.). 2. Стимулирование сотрудников банка (поощрения за высокое качество обслуживания клиентов, за расширение объема каких-либо услуг, за новации по разработке продуктов). 3. Стимулирование посредников, при помощи которых банк продвигает свои услуги (страховые компании, СМИ, брокеры, дилеры и т.д.). Методы стимулирования разнообразны: совместная реклама, взаимосвязь предоставляемых услуг, помощь в продвижении услуг партнера и т.п. Таким образом, специфичность банковской услуги проявляется в выборе коммуникативной политики – политики стимулирования и продвижения услуг банка. Данная особенность услуги составляет основную трудность для банка – в отличие от остальных рыночных институтов банку необходимо привлечь и удержать клиента невидимой и неосязаемой услугой, используя собственный инструментарий. Поэтому продвижение услуги является наиболее сложным элементом банковского маркетинга, и именно ему стоит уделить основное внимание при развитии маркетинга в банке. [14, С. 15]

Использованные источники:

1. Афанасьев, М. П. Маркетинг – стратегия и практика фирмы / М.П. Афанасьев // М.: Финстатинформ, 2010. – 104с.
2. Барышева, А. В. Лицом к клиенту/ А.В. Барышева // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. №3. С 56– 89.
3. Болт, Г. Д. Практическое руководство по управлению сбытом/ Г.Д. Болт // М.: Юнити, 2011. – 325 с.
4. Гермогелова, Л. Ю. Как сделать рекламу магазина / Л.Ю. Гермогелова // М.: РусПартнер Лтд, 2011.– 280с.
5. Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков // М.: Финпресс, 2010. – 312 с.
6. Голубкова, Е. Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара/ Е.Н. Голубкова // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. №7. С. 68–94.

7. Дейян, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи / А.Дейян, А. Троадек // М.: Прогресс, 2012. – 189 с.
8. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие / П.С. Завьялов // М.: Цифра-М, 2011.– 496с.
9. Зиглар, З. Искусство продаж. М.: Попурри, 2010. – 412 с.
- 10.Нортон, А. Продажи как увлекательный бизнес. М.: Бератор-Пресс, 2012. – 378 с.
- 11.Налбатов, И.И., Налбатова Е.И. Совершенствование системы внешнего маркетинга, как одно из главных направлений политики предприятия машиностроения при выборе стратегии развития // Транспортное дело России. 2011. № 11. С. 182-184.
- 12.Налбатов, И.И. Система маркетингового обеспечения предпринимательской деятельности // Транспортное дело России. 2011. № 12. С. 182-185.
- 13.Налбатов, И. И. Методика оценки и управления коммерческими рисками на стадиях товародвижения // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2011. № 6. С. 57-61.
- 14.Селиванова, Е. С. Стимулирование сбыта с помощью технологий интернет-маркетинга // Качество науки - качество жизни. 2012. № 2. С. 72.
- 15.Селиванова, Е. С. Стимулирование сбыта с помощью технологи интернет-маркетинга // Перспективы и темпы научного развития. 2012. № 1. С. 59-60.
- 16.Сергиенко, Е. С. Концептуальная сущность социальных услуг: маркетинговая трактовка их значимости / Е.С. Сергиенко // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 5. С. 131-135.
- 17.Сергиенко Е.С. Услуга как рыночный продукт в социально-экономическом пространстве / Е.С. Сергиенко // Практический маркетинг. 2013. № 9 (199). С. 15-20.
- 18.Сапрыкина, Н.В., Сергиенко, Е.С. Развитие сферы услуг в современной экономике // В сборнике: Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки Материалы международной научно-практической конференции. пос. Персиановский, 2014. С. 83-86.
- 19.Бахметьева, Е. С. Инструментарий коммуникативной политики стимулирования и продвижения услуг банка / Бахметьева Е.С. //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 34. С. 15.

*Атавова З.Г.
студент 4 курса
«Бухгалтерский учет»
Ибрагимова А.Х.
научный руководитель, доцент
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Финансово-хозяйственная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется Федеральным законом №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года [1]. В соответствии с законом №209-ФЗ, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в ЕГРЮЛ коммерческие и кооперативные организации, а также физические лица, внесенные в ЕГРИП.

Действующий хозяйствующий субъект может стать субъектом малого предпринимательства, если в течение двух лет подряд соблюдены предельные значения численности и выручки. Чтобы являться субъектом малого бизнеса необходимо соблюдение установленных критериев, которые будут проверяться каждый раз, как только предприятие или индивидуальный предприниматель будет обращаться за поддержкой государства в этом качестве.

Приоритетным направлением деятельности государства является льготное налогообложение малого бизнеса в целях ее поддержки. Специальные налоговые режимы, установленные в соответствии с главой 26 Налоговым Кодексом РФ, позволяют снизить налоговую нагрузку организаций. К ним относятся следующие виды специальных режимов налогообложения:

- ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог);
- УСН (упрощенная система налогообложения);
- Упрощенная система, основанная на патенте;
- ЕНВД (единый налог на вмененный доход).

Субъектами СМП может применяться также и традиционная (общая) система налогообложения. При его применении малые предприятия в полном объеме ведут бухгалтерский учет и уплачивают все налоги. К ним относятся: НДС, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, страховые взносы во внебюджетные фонды. Как известно, на любом предприятии для успешной деятельности немаловажно сформировать эффективную систему бухгалтерского учета.

Малые предприятия при постановке бухгалтерского учета самостоятельно формируют учетную политику. На его формирование влияют структура, отраслевая принадлежность и другие особенности

деятельности. Особенности функционирования малых предприятий требуют нестандартного подхода к формированию учетной политики [2].

Патентная система налогообложения для малого предпринимательства была принята сравнительно недавно. Она стала в настоящее время более привлекательной и заменила действующую систему УСН для некоторых предпринимателей. Применять этот режим могут только индивидуальные предприниматели. Налогообложение при этом ограничивается уплатой стоимости патента, которая рассчитывается по ставке 6 % от возможного годового дохода. Переход на патентную систему налогообложения освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты налога на доходы физических лиц и налога на имущество физических лиц. Кроме того, владельцы патента не уплачивают НДС, за исключением уплаты НДС при ввозе товаров на таможенную территорию, при осуществлении деятельности по договору простого и инвестиционного товарищества, договору доверительного управления имуществом. Все остальные налоги и сборы должны ими уплачиваться.

Порядок уплаты стоимости патента отличается от налогообложения субъектов малого предпринимательства на других режимах. Уплатить следует лишь стоимость патента. Если патент приобретается на срок менее 6 месяцев, то полную стоимость нужно перечислить не позднее 25 календарных дней после начала действия патента. В случае если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года, то одна треть суммы уплачивается не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; две трети - не позднее 30 календарных дней до дня окончания действия патента. Однако стоимость патента в 2013 году нельзя было уменьшить на уплаченные страховые взносы на обязательное страхование. Введение патентной системы должно внести положительные перемены и для местных бюджетов, так как все 100 % этого налога направляются в бюджеты муниципальных образований.

Что касается ЕНВД, то субъекты малого бизнеса обязаны были платить его, если в регионе, где осуществляется деятельность, был введен данный спецрежим. Важным изменением является порядок расчета «вмененного» налога. Если деятельность осуществлялась неполный календарный месяц, то расчет налога осуществляется со дня постановки на учет, исходя из фактического количества дней, отработанных в данном месяце. А для расчета предельного количества работников (их число не должно превышать 100 человек) надо использовать не среднесписочную, а среднюю численность.

На УСН налогообложение предприятий малого бизнеса ограничивается уплатой единого налога по УСН. Для предпринимателей «упрощенный» налог заменяет уплату НДС, НДФЛ, налога на имущество физических лиц. Предприниматели, применяющие упрощенную систему, продолжают уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное и

социальное страхование. Тарифы страховых взносов для них понижены. Налогоплательщики УСН обязаны обеспечивать полноту, непрерывность и достоверность учета показателей своей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы единого налога. Для этих целей они ведут Книгу учёта доходов и расходов, в которой в хронологической последовательности на основе первичных документов позиционным способом отражают все хозяйственные операции за отчетный период.

Правильный выбор системы налогообложения не всегда зависит от желания налогоплательщика. Оно определяется законодательством.

Правильный подход к выбору наиболее выгодной системы налогообложения - это залог успешного развития предприятия [3]. Предприятие сможет сократить свои отчисления в бюджет. Поэтому оно сохранит дополнительные средства, которые возможно впоследствии будут направлены на развитие предприятия.

Профессиональный подход к организации бухгалтерского учета и налогообложения в субъектах СМП, может обеспечить весьма заметное снижение трудоемкости учетных процессов. Также это приведет к повышению грамотности и оперативности обработки бухгалтерской информации. Следовательно, будет повышаться качество принимаемых управленческих решений, и более эффективно использоваться ресурсы субъектов СМП.

Использованные источники:

1. Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», от 24 июля 2007 г.;
2. Ибрагимова А.Х. Инвестиции в малый бизнес республики Дагестан //А.Х. Ибрагимова - Сибирская финансовая школа №4, 2011. – С.94-97;
3. Шахбанов Р.Б. Оценка эффективности систем налогообложения субъектов малого предпринимательства//Р.Б. Шахбанов - Налоги и финансовое право .№10, 2012. - С.172;

Атаева З.Н.

студент 2 курса 1 группы

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

**ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»**

Россия, г. Махачкала

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РФ

Банк - это кредитная организация, которое имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие операции:

- привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц (прием вкладов).

- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности (выдача кредитов).

- открытие и введение банковских счетов физических и юридических лиц (осуществление расчетов).

Банковская система-это совокупность различных видов банков и небанковских организаций, действующих в стране.

Современная банковская система России представляет собой систему переходного периода. Она выступает как рыночная модель; разделена на два яруса. Первый ярус охватывает учреждения Центрального банка РФ, осуществляющего эмиссию денег. Его задачей является обеспечение стабильности рубля, надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков. Второй ярус состоит из различных деловых банков, задача которых – обслуживание клиентов (предприятий, организаций, населения), предоставление им разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

Центральный банк – это государственный банк, обеспечивающий стабильность функционирования банковской и денежной системы своей страны.

Основные функции Центрального Банка:

- Эмиссия национальной валюты;
- Поддержание стабильности национальной валюты;
- Общий надзор за деятельностью кредитно – финансовых учреждений страны и использованием финансового законодательства;
- Предоставление кредитов коммерческим банкам;
- Выпуск и погашение государственных ценных бумаг;
- Управление счетами правительства, выполнение зарубежных финансовых операций;

Коммерческий банк – это юридическое лицо, которому на основании лицензий и действующего законодательства предоставлено право осуществлять на коммерческой основе банковские операции.

Операции коммерческого банка:

- ✓ Пассивные – направлены на мобилизацию денег (собственный капитал, вклады).

- ✓ Активные – направлены на то, чтобы заставить деньги работать (банковские ссуды, покупка ценных бумаг, резервы).

Функции коммерческих банков:

- Прием вкладов;
- Выдача займов;
- Ведут практически все расчеты по сделкам между фирмами;
- Вкладывают часть полученных ими средств в ценные бумаги и другие финансовые документы;

- Занимаются операциями с валютой;
- Консультируют своих клиентов;

Современное состояние российской банковской системы

Положительные тенденции

- Кредитные организации стали стремиться к наибольшей прозрачности, открытости перед клиентами.
- Внедряются передовые бизнес – модели, новые банковские технологии, различные виды кредитования.

Основные проблемы российской банковской системы:

- Низкий уровень банковского капитала;
- Значительный объем невозвращенных кредитов;
- Высокая зависимость ряда банков от состояния государственных и местных бюджетов;
- Недостаточное внимание к кредитованию реального сектора экономики;
- Высокая зависимость банков от крупных акционеров и финансово – промышленных групп;
- Низкий профессиональный уровень руководящего звена ряда банков;
- Недостаточная жесткость надзорных требований, недостатки действующего законодательства;

Банковская система России находится в переходной стадии: она содержит компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно развито. Известно, что та или иная система, так или иначе, происходит из предшествующей, поэтому содержит «родимые пятна» прошлого.

Рыночная система России, возникшая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода, должна быть еще «наполнена» рыночной идеологией. В составе элементов банковской системы и их взаимодействии должны полнее учитываться особенности и условия рыночной экономики.

К элементам банковской системы относят и банковскую инфраструктуру. В нее входят различного рода предприятия, агентства и службы, которые обеспечивают жизнедеятельность банков. Банковская инфраструктура включает информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение, а также средства связи, коммуникации и др.

Особым блоком банковской системы служит банковское законодательство, которое призвано регулировать банковскую деятельность. Организация и деятельность банков осуществляется при совокупности правовых норм, регулирующих имущественный оборот вообще (в частности, норм Гражданского кодекса), и норм, непосредственной целью которых является урегулирование тех или иных правовых отношений в процессе банковской деятельности.

Таким образом, вся совокупность элементов банковской системы Российской Федерации имеет двухуровневое построение:

- Верхний уровень – Банк России, союзы и ассоциации кредитных организаций;
- Нижний уровень – все остальные элементы банковской системы: коммерческие банки, небанковские кредитные организации, банковская инфраструктура, банковский рынок.

*Атохалиева А.
студент 4 курса
Ибрагимова З.
студент 4 курса
финансово-экономический факультет
Алиева Н. У.
руководитель
«Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»
Россия, республика Дагестан, г. Махачкала*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Аннотация. В данной статье приведен финансовый анализ и финансовая отчетность предприятия; раскрыта сущность финансового анализа и его значение.

Ключевые слова: анализ, отчет, хозяйственная деятельность, финансы, финансовая деятельность, экономика, бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс, рынок, предприятие.

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей торгово-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

Финансовое состояние предприятия - это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

- оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения,

- оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения,
- анализ абсолютных и относительных показателей устойчивости предприятия и оценка изменения её уровня,
- анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо прежде всего уметь реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо:

- владеть методикой оценки финансового состояния предприятия;
- -иметь соответствующее информационное обеспечение;
- иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния, как это было отмечено выше, должна составить бухгалтерская отчетность. Безусловно, в анализе может использоваться дополнительная информация главным образом оперативного характера, однако она носит лишь вспомогательный характер.

С позиции обеспечения управленческой деятельности можно выделить три основных требования, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность. Она должна содержать данные, необходимые для:

- принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;
- оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;
- оценки имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Выделяют два вида анализа финансового состояния: *внутренний и внешний*. Внутренний анализ проводится работниками предприятия. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, циркулирующую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений. Внешний анализ проводится аналитиками.

Под *отчетностью* понимают систему итоговых показателей, комплексно характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия за истекший период. Составление отчетности - завершающий этап учетной работы. По ее данным подводят итоги деятельности предприятия; она служит источником информации для анализа, текущего и

перспективного планирования. Отчетность имеет важное государственное значение. Ее данные используют для контроля за своевременной и полной оплатой налогов и других платежей в бюджет.

Основными требованиями, которые предъявляются в отчетности, являются правдивое и точное отражение действительных результатов деятельности предприятия, строгая увязка всех показателей, согласованность бухгалтерской и оперативно-статистической отчетности, соблюдение методологических и других положений. Искажение отчетности и оценки статей баланса, предъявление других умышленно искаженных данных рассматриваются как противогосударственные действия, наносящие вред государству, а руководители и главные бухгалтеры, виновные в этом, несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Важным требованием, предъявляемым к отчетности, является ее прозрачность, понимание данных отчетности инвесторами и акционерами. Отчетность должна составляться в установленные сроки.

Отчетность предприятий подразделяется на оперативно-статистическую и бухгалтерскую. Оперативно - статистическая отчетность характеризует отдельные стороны производственной и финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского и оперативно-статистического учета. Бухгалтерская отчетность характеризует производственную и финансовую деятельность предприятий, исходя из данных синтетического и аналитического учета, подтвержденных первичными документами и учетными записями в учетные регистры. В зависимости от того, за какой период предоставляется отчетность, она делится на срочную и почтовую.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером предприятия, которые несут ответственность за достоверность и своевременность ее представления. На предприятии, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией или специалистом, Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем предприятия и специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Предприятия, являясь плательщиками налогов, сборов и отчислений в фонды, в соответствии с законодательством обязаны представлять налоговым органам, пенсионному, дорожному и другим фондам по месту их нахождения отчетность по всем видам платежей в бюджет и во все внебюджетные фонды (остатки неоплаченной задолженности на начало и конец месяца, начислено и оплачено в бюджет за месяц) и другие данные.

*Афлятонов Р.Ф.
Ахмадуллин Р.З.
Насырова С.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
УГАТУ
РФ, г. Уфа*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ГОВЯДИНЫ И СВИНИНЫ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ТОРГОВОГО ЭМБАРГО 2014Г.

Мировая экономика является сложной системой, отдельные элементы которой прочно взаимосвязаны, и любое изменение в этой системе влияет на внутреннюю экономику отдельных стран. Это относится и к России, в отношении которой с середины марта 2014 г. в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины усилиями США, Евросоюза, Австралии, Новой Зеландии и Канады начали вводиться санкции.

В ответ на эти санкции 6 августа указом Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» был запрещён ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению. Под действие эмбарго попали страны Европейского союза, США, Австралия, Канада и Норвегия. Под эмбарго не попали Новая Зеландия, Япония и Швейцария. Россия подтвердила, что эмбарго не распространяется на зависимые от Дании Фарерские острова и Гренландию (в отличие от самой Дании, они не входят в ЕС).

Согласно упомянутому указу [1], под ограничения попали продукты, которые составляют значительную часть в потребительской корзине россиян. Среди них оказалась и мясная продукция, в том числе говядина и свинина.

Говядина - наиболее зависимый от импорта сегмент. В 2013 г. Россия собственными силами покрывала лишь 70% потребностей населения в говядине [2].

Сектор производства говядины ежегодно ухудшает свои показатели. Относительно производственного объема 2012 г. в 2013 г. показатель снизился на 1%, а численность поголовья сократилась на 2% [2]. Сейчас запущена государственная целевая программа развития сельского хозяйства, где особая роль отведена именно мясному животноводству. Однако окупаемость проектов в данном секторе самая длительная, программа рассчитана на 2013-2020 гг., так что ждать кардинального и резкого изменения в секторе не стоит [2].

Но санкции для данного сегмента не представляют особой угрозы, так как импорт говядины из стран, в отношении которых наложено эмбарго, в 2013 г. составил порядка 60 тыс. тонн или 10% от общего показателя [2]. Ведущими странами-поставщиками говядины в Россию остаются Бразилия - 53% или 313 тыс. тонн по итогам 2013 г., и Парагвай - 24% или 142 тыс. тонн (табл. 1). Такой объем вполне можно возместить увеличением объема поставок из Бразилии, Парагвая, Аргентины, Уругвая.

Таблица 1 – Крупнейшие импортёры говядины по итогам 2013 г. в РФ

	Говядина свежая и охлаждённая, замороженная	
	2013г, тонн	Доля в 2013г, %
ЕС	31977	5
Бразилия	312825	53
США	56	0,01
Парагвай	142001	24
Канада	44	0,01
Аргентина	15255	3
Украина	17050	3
Австралия	27359	5
Уругвай	35832	6
Прочие	10514	0,98
ИТОГО	592949	-

Однако, оценивая долю этих стран в импорте российской говядины, можно рассматривать только Бразилию и Парагвай, которые обеспечивают более 80% всей завозимой говядины, и после закрытия ряда стран-экспортеров, их доля только возрастает. Вследствие этого возникла крайне высокая степень зависимости российского рынка от импорта говядины и, как следствие, от мировой цены и других макроэкономических факторов, что влечёт рост цен в России (рис. 1, [3]).

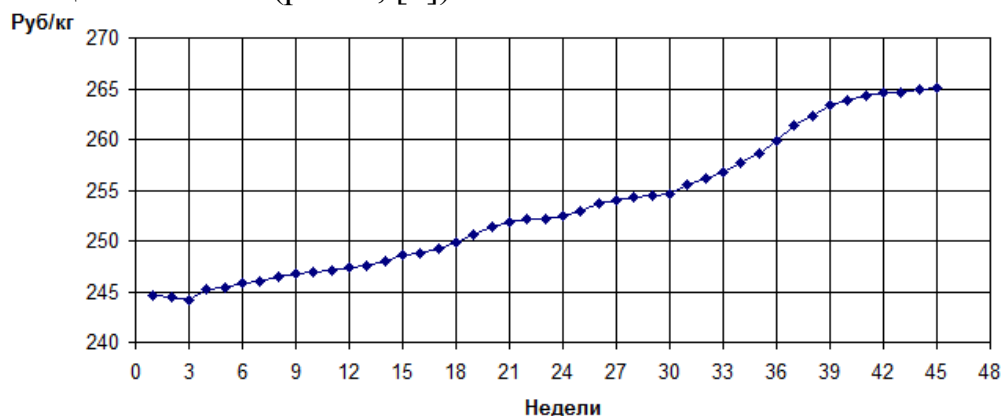


Рис. 1. Изменение цен на говядину (кроме бескостного мяса) в 2014 г.

В отношении свинины, отметим, что исходя из показателей 2013 г. на страны, которые попали под запрет, приходится 13,2 % от общего уровня потребления, что составляет порядка 450 тыс. тонн свинины[2]. По итогам 2013 г., на долю импорта свинины из стран, Евросоюза приходится 60%, а на долю Канады - 13%, вследствие чего они являлись основными импортёрами свинины в Россию (табл. 2).

Таблица 2 – Крупнейшие импортёры свинины по итогам 2013 г. в РФ

	Свинина свежая и охлаждённая, замороженная	
	2013г, тонн	Доля в 2013г, %
ЕС	363785	60
Бразилия	130102	21
США	5825	1
Парагвай	2157	0,4
Канада	79252	13
Аргентина	54	0,01
Украина	4172	1
Австралия	26	-
Чили	17046	3
Прочие	104	0,57
ИТОГО	602550	-

Соответственно, после введения санкций против Канады и стран Евросоюза большая часть импортного мяса в России резко сократилась, что повлекло резкий рост потребительских цен из-за возникшего дефицита (рис. 2, [3]), что, естественно, негативно отразилось на покупательной способности граждан РФ.

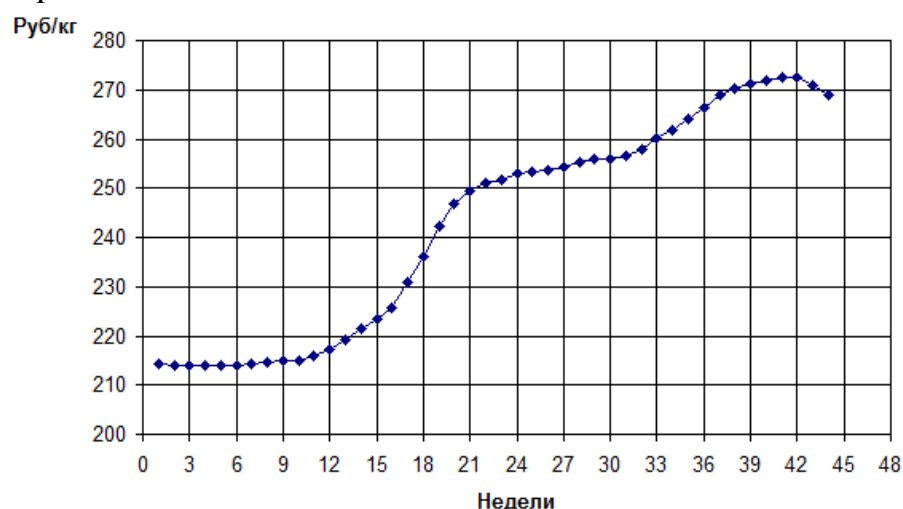


Рис.1. Изменение цен на свинину (кроме бескостного мяса) в 2014 г.

Основная нагрузка упала на отечественных производителей, а также на Канаду и Бразилию. По итогам первого полугодия 2014 г. именно эти две страны обеспечивали 80% всего импорта свинины. При этом, Бразилия сразу

после введения торгового эмбарго, повысила цены на свинину, поставляемую в Россию, оставшись единственным разрешенным крупным поставщиком свинины в Россию.

Результатом введения торгового эмбарго также стало снижение в первом полугодии 2014 г. импорта свинины на 36,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. до 169,3 тыс. тонн [2], что повысило продовольственную безопасность страны. В свою очередь отечественные производители, нарастили производство в первом полугодии 2014 г. по сравнению с прошлогодним показателем за аналогичный период на 100 тыс. тонн.

Однако российские производители пока не готовы в полном объёме заменить импортные поставки, в том числе и из-за нехватки свободных производственных мощностей. Этому способствует то, что предприятия российской пищевой промышленности активно используют в своей работе импортное сырьё, в том числе и ввозимое из стран ЕС и не попавших под эмбарго государств. Сказывается также недостаточный уровень конкурентоспособности российских товаропроизводителей вследствие сохраняющейся высокой себестоимости производства отечественных сельскохозяйственных и продовольственных товаров [2].

В то же время, согласно данным ФТС, страны Латинской Америки в августе - октябре 2014 г. увеличили поставки свинины в Россию. При этом произошло замещение основного импортера: вместо канадского мяса стало поступать больше бразильского. Так, по итогам января-сентября 2014 г. на бразильскую свинину приходится 43% всего импорта свинины, что на 22% выше, чем в 2013 г. [3]. Теперь Бразилия занимает первое место по объёму импорта в РФ свинины [2]. Таким образом, Бразилия наращивает импорт свинины в Россию, причём импортёр начинает уменьшать цены на свою продукцию, из-за конкуренции с Китаем, который также стремится занять более значимую позицию в российском импорте данной продукции. Китай начал поставлять свинину после отмены запрета 2004 г. и готов увеличить экспорт свинины в РФ в пять раз. Появление мяса из Китая имеет несколько положительных эффектов. Во-первых, китайское мясо не содержит кормовой добавки рактопамина, который представляет опасность для человека согласно исследованиям Роспотребнадзора. Во-вторых, открытие китайского направления позволяет решить вопрос дефицита сырья и упростить вопросы логистики, ведь до введения ответных санкций свинина ввозилась из удалённых стран Северной Америки и Западной Европы. Это отразится на сокращении транспортных издержек, и приведет к снижению себестоимости продукции в целом, но стоит учитывать, что конечная цена товара формируется с учетом общемировых цен.

Обобщая всё вышесказанное, можно сделать вывод, что процесс импортозамещения в области производства говядины и свинины в России в результате введения ответных санкций не завершён. Несмотря на рост

отечественного производства, доля импорта в потреблении данных продуктов остаётся высокой, поскольку произошло замещение основных импортеров: позиции стран ЕС, США и Канады заняли Китай и Бразилия, при этом цены на импортное мясо стали ниже, а само качество завозимой говядины и свинины улучшилось.

Использованные источники:

1. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Текст]: указ Президента от 6 августа 2014 г № 560 // Собрание законодательства. – 2014. - № 32. – Ст. 4470.
2. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Информационное телеграфное агентство России (ТАСС) [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://itar-tass.com>

*Ахмадуллина А. Ф.
студент 4-го курса
Фахретдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент*

*Мещанинова Г.Д.
магистр 6-го курса*

*кафедра государственного и муниципального управления и права
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Одним из перспективных направлений роста экономики Республики Башкортостан является развитие туризма. Законодательство в области туризма нуждается в огромном реформировании в связи с сегодняшним неустойчивым положением многих туроператоров. Большой популярностью у населения пользуется программа Развития социального туризма. Башкортостан является первым среди регионов страны кто начал реализацию такого социально значимого проекта. Социальные туры осуществляются по трем направлениям: по Республике Башкортостан, Российской Федерации и в зарубежные страны.

Туризм, государственная поддержка, регион, туристические ресурсы

Туризм - это отдых, но отдых активный, влияющий на укрепление здоровья, физическое развитие человека, отдых, связанный с движением. Движение является характерной чертой туризма. Способы и виды туризма могут быть самыми разнообразны. Выездной, внутренний, въездной туризм довольно хорошо развиты в нашем регионе. Турист плывет на байдарке,

идет пешком или на лыжах, едет в автобусе или поезде, летит в самолете, плывет на теплоходе. Он отдыхает по путевке или отправляется в путешествие самостоятельно. Из всех видов современного отдыха туризм самый универсальный, так как дает возможность удовлетворить самые различные потребности человека в движении, общении, познании, увлечениях. Не зря говорят, что о двух вещах только можно сожалеть, что мало путешествовали и мало любили.

Итак, по нашему мнению, одним из перспективных направлений роста экономики Республики Башкортостан является развитие туризма. Это можно объяснить, наличием в Республике Башкортостан нетронутых уголков природы, лечебных ресурсов, именно все это позволяет развивать многие виды туризма.

По праву Башкортостан считают жемчужиной Южного Урала, и этот бренд будет активно раскручиваться. На туристическом рынке республика отождествляется с Южным Уралом и возможностью интересного, полезного во всех отношениях отдыха, связанного с местным колоритом и особенностями природно-климатических условий. Спорт, здоровье, приключения – вот три кита, на которые должна опираться концепция развития туризма в Башкортостане.

Башкортостан – это край с неповторимым природным ландшафтом, историческими памятниками, многонациональным населением, многовековыми культурными традициями. Единственным в России уникальным палеолитическим наскальным рисунком в пещере Шульган-Таш более 12 тысяч лет, а уникальной «Стране городов», объединяющей Аркаим и другие поселения, около четырех тысяч лет. Урал под именем «Гиперборейские горы» был известен еще во времена Геродота. Эпосу башкирского народа «Урал-Батыр» тысяча лет.

Туристские ресурсы башкирского края впечатляющи: около 300 карстовых пещер, 600 рек, 800 озер, множество горных хребтов, три государственных заповедника и национальный природный парк. Основой культурно-познавательного туризма являются более трех тысяч недвижимых памятников истории, искусства, культуры, археологии.

В то же время существующий потенциал республики в области туризма используется недостаточно эффективно, вследствие неразвитости инфраструктуры туризма, отсутствия налаженного взаимодействия между частным бизнесом и органами управления туризмом, неразвитости методов государственного регулирования и поддержки деятельности организаций в сфере туризма. Законодательство в области туризма нуждается в огромном реформировании в связи с сегодняшним неустойчивым положением многих туроператоров.

В связи с развитием туризма в нашей республике в ведущем вузе Башкирский государственный аграрный университет открыт набор на направление «Туризм».

Направление «Туризм» – многоотраслевой бизнес, охватывающий весь комплекс услуг по организации отдыха: формирование тура, размещение, питание, экскурсионные программы.

Студенты проходят социально-экономическую географию, страноведение, географию туризма. Благодаря полученным знаниям они будут анализировать факторы, влияющие на организацию туризма, свободно ориентироваться в особенностях размещения туристских зон и центров.

На старших курсах обучения студенты осваивают тонкости разработки и продажи туров, знакомятся с организацией ресторанного бизнеса, изучают особенности гостиничных услуг, овладевают специализированными глобальными системами бронирования, учебными версиями компьютерных программ «Мастер-тур», «Само-тур», «Галилео», «Амадеус» и др., практику проходят в ведущих туристических учреждениях.

Также Башкортостан первым среди регионов страны начал реализацию этого социально значимого проекта, как социальный туризм.

Большой популярностью у населения пользуется программа Развития социального туризма. Башкортостан является первым среди регионов страны кто начал реализацию такого социально значимого проекта. Социальные туры осуществляются по трем направлениям: по Республике Башкортостан, Российской Федерации и в зарубежные страны. С начала реализации проекта (за 2 года) путевками воспользовались девять с половиной тысяч человек. Новацией программы 2012 года является выделение отдельных квот для инвалидов-колясочников и детей-инвалидов с сопровождающими их лицами.

Главная его цель - сделать интересней и насыщеннее жизнь тех, кто своим многолетним трудом внес большой вклад в развитие страны и республики - пенсионеров, ветеранов войны и труда, а также инвалидов. Необходимо и в дальнейшем продолжать эту работу для того, чтобы еще большее число жителей республики смогли увидеть достопримечательности родного края, других регионов России и зарубежья.

Использованные источники:

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Башкортостан» на 2012-2016 годы
2. Подпрограмма «Развитие социального туризма в Республике Башкортостан» на 2012 год долгосрочной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Башкортостан на 2012-2016 годы»
3. Электронный источник // <https://tourism.openrepublic.ru/about/>

*Ахматнабиев Р.Р.
студент второго курса
Бирилло Е.А.
студент второго курса
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент
Российский Экономический
Университет им. Плеханова Уфимский Филиал
Россия, г. Уфа*

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ИЛИ КАК РАЦИОНАЛЬНО УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ

У большинства современных людей отчаянно не хватает двадцати четырех часов в сутках на то, чтобы полноценно выполнять запланированную работу. Причины всего этого в отсутствии привычки планировать свое время. В наши дни все успешные, деловые и просто ответственные люди имеют ежедневники, расписания или хотя бы элементарнейший «to do» лист (список дел, которые необходимо выполнить к определенному сроку, с английского to do – сделать). И помогает им контролировать свое время тайм-менеджмент.

Итак, тайм-менеджмент – это технология организации времени и повышения эффективности его использования. Существует много способов и видов планирования времени, но всех их объединяет несколько принципов. Это принцип шести букв «п», правило «съеденной лягушки», «правило АБВГД», принцип принудительной эффективности и принцип равновесия. Принцип шести букв «П». **Правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели** – именно в этом суть принципа. Этот принцип не сколько помогает распределять свое время, сколько дает понять, зачем это нужно. Если накануне трудного дня составить список дел, то, скорее всего, он будет выполнен.

Главное, при предварительном планировании учитывать приоритет каждого дела и верно рассчитывать время, которое придется на него потратить. Здесь стоит помнить, что правильно спланированный день повышает производительность на 25%, а 10% времени, которое тратится на планирование задачи, экономит около 90% времени на решение этой же самой задачи.

Правило «съеденной лягушки». Одна народная мудрость утверждает: если первым делом с утра Вы должны съесть живую лягушку, утешением может служить то, что это самое плохое, что может случиться с Вами за весь день.

Лягушкой должно стать самое важное, сложное и неприятное дело в расписании. Его стоит делать с самого утра, а после следует вознаградить себя за его выполнение и провести день на подъеме. Если откладывать это

дело до последнего, то весь день пройдет в напряженном ожидании, на нервах, и вряд ли вы сможете сосредоточиться на других делах.

Впервые лягушку с неприятным делом сравнил Брайан Трейси [1], чем помог каждому, кто пытается справиться со своим временем.

Правило АБВГД. Каждое невыполненное обязательство имеет свои последствия. Глядя на свой список дел на завтра, следует подумать – какое из них при невыполнении обойдется неприятнее всего? Его необходимо пометить буквой А (сделать обязательно), и далее по убыванию. Буква Д пусть означает «долгой» - дела, которые делать, в общем-то, не обязательно. Зачастую, как показывает практика, этой буквой люди отмечают то, в чем не смогли отказать другим людям. Какие-то мелкие услуги, которые, как кажется, не трудно выполнить, и не хочется отказывать и обижать знакомого или приятеля, но которые в итоге занимают прилично времени.

Главное правило метода заключается в том, чтобы не переходить к делам категории Б, пока не закончены все дела категории А. Иначе есть вероятность вообще ничего не сделать.

Принцип принудительной эффективности. Моцарт мог трудиться над несколькими композициями одновременно, однако всем остальным это, как правило, не подвластно. Следует помнить, что начатое дело, а потом брошенное, а потом снова начатое – это снижение эффективности и процента полезности этого дела более, чем в пять раз. Потому что после того, как дело оставлено в первый раз, невозможно совершенно точно помнить, что и в какой последовательности планировалось сделать, всю специфику и т.д.

Принцип принудительной эффективности заключается в том, что времени хватает не всегда, но его всегда не хватает на самое важное.

Существует определенная классификация приоритетности дел, разработанная тридцать четвертым американским президентом и носящая название «метод Эйзенхауэра»[2].

1. На первом месте стоят задачи одновременно *срочные и важные*. Их нужно сделать здесь и сейчас, иначе последствия придется разгребать еще долго и нерационально.

2. Второе место занимают дела *важные, но не срочные*. Подобные дела очень часто переходят в первую категорию, если откладывать и откладывать, и еще разок отложить. Они имеют выгоду и последствия в перспективе, но это не повод не сделать их, как только появится возможность и время.

3. *Срочные, но не важные* дела занимают третье место. Они прямо таки просятся, чтобы вы их перепоручили или просто уменьшили их количество. Они отнимают львиную долю времени и при этом дают мало результата. Такие дела должны быть и есть у каждого человека, но постарайтесь свести их к минимуму.

4. Логично, что на четвертом месте будут *не срочные и не важные* задачи. Просто вычеркните их. Это ни на что не повлияет.

Этот метод, несмотря на некоторую схожесть, отличается от метода АБВГД тем, что здесь дела распределяются по сроку и важности, а не только по важности. Самое оптимальное – это уметь комбинировать эти методы, получая максимальную пользу.

Принцип равновесия. Он связан с тем, что количество дел увеличивается, количество времени уменьшается, паника нарастает и впору бросить все и просто перестать заниматься чем-либо. Порой времени хватает только на то, чтобы решать жизненно важные вопросы. И порой жизненно важные дела – здоровый сон, нормальное питание. Это и многие другие необходимые организму вещи нужно планировать и обязательно делать.

Во всем важно соблюдать равновесия. Нельзя работать или учиться до изнеможения, думая, что организм все выдержит. Жизнь должна быть насыщенной и интересной, но порой стоит отложить ежедневник и провести время с семьей или просто за отдыхом. А потом с новыми силами сделать в два раза больше запланированного. Это – один из способов сохранить равновесие

Равновесие так же может обеспечить еще один нетрадиционный метод управления своим временем. Это страхование. Страхование защищает вас не только путем предоставления страховой выплаты, которой, кстати, может и не быть, если не произошло страхового случая. Страхование имеет важнейшую для современного человека функцию, которую многие просто не замечают. Эта функция заключается в том, что вместе со страховым полисом человек приобретает психологическую уверенность в своей защите, получает «защиту от страха». Последнее позволяет избавиться от беспокойств, напрасной траты времени и нерационального его использования ввиду мнимой или действительной угрозы, дает уверенность и спокойствие для эффективной деятельности [3; 4].

Время не подвластно людям. Оно течет в независимости от человеческих стараний, и никто не может его контролировать. Однако каждый обладает возможностью контролировать себя самого. Планировать и записывать, не забывать и делать. Как только это умение будет освоено – появится возможность добиться истинного успеха в делах.

Использованные источники:

1.Брайан Трейси Оставьте брезгливость, съешьте лягушку! Издательство: Попурри Год: 2006, 112 стр.

2.Ефимов О.Н., Томилова Н.А. Нормативно-правовое регулирование страховой деятельности (перечень нормативно-правовых актов Российской Федерации в сфере страхования с краткими комментариями) /Уфа: РИО Уфимского филиала Финуниверситета, 2012, 40 стр.

3.Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.

4.Матрица Эйзенхауэра Автор: Н.И. Козлов
http://www.psychologos.ru/articles/view/matrica_eyzenhauera

5. Управление временем <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

*Ахмедова Л.А., к.э.н.
доцент*

*Умавова Б.Т.
студент 4 курса*

*Дагестанский государственный университет
РФ, г. Махачкала*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы обеспечения продовольственной безопасности РФ и меры для ее повышения, дается оценка влияния внешних и внутренних воздействий.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, эффективность, ВТО, стратегическое развитие.

Основной целью продовольственной безопасности в условиях ВТО является устойчивое обеспечение продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем с гарантией страхования агропромышленного производства от неблагоприятных внешних и внутренних воздействий.

Основными задачами политики правительства в сфере агропромышленного комплекса на период являются развитие сельского хозяйства в комплексе со смежными отраслями.

Чтобы реализовать меры по обеспечению продовольственной безопасности, необходимо решить ряд проблем структурного и институционального характера. Важное место среди них занимает стимулирование более рационального размещения сельскохозяйственного производства по природно-экономическим зонам страны.

Это объясняется тем, что размещение сельскохозяйственного производства в России складывалось на протяжении многих десятилетий. Однако проводившиеся реформы в стране внесли в этот процесс деструктивные моменты.

В результате нарушилась интеграция сельского хозяйства с перерабатывающей промышленностью. В погоне за прибылью сельскохозяйственные товаропроизводители стали меньше внимания уделять агротехнике возделывания сельскохозяйственных культур и учитывать биоклиматический потенциал. Если раньше концентрация и специализация производства сельскохозяйственных культур в регионах

осуществлялась с учетом последнего, то за годы реформ этой проблеме не стало уделяться должного внимания. [1].

В связи с этим необходима продуманная государственная политика в вопросе совершенствования территориальной организации производства. В перспективе для повышения продовольственной безопасности страны целесообразно улучшить использование пашни.

В настоящее время межотраслевая структура сельского хозяйства остается деформированной и ослабляет продовольственную безопасность страны, приводит к большому импорту, прежде всего животноводческой продукции. Только экспорт последней может служить свидетельством структурной сбалансированности отечественного сельскохозяйственного производства, чему в последние годы не способствует проводимая аграрная политика, отсутствие в ней целевой направленности государственного экономического регулирования рыночных процессов в сельском хозяйстве на формирование равных условий эффективного развития всех его отраслей.

В связи с этим в ближайшей перспективе для повышения продовольственной безопасности страны необходимо не только рационализировать межотраслевую структуру сельского хозяйства, но и предусмотреть проведение мероприятий по концентрации и специализации производства в сельском хозяйстве.

Большое значение для повышения продовольственной безопасности страны имеет восстановление отечественного семеноводства, так как за годы реформ семеноводство сильно «пострадало»: износилась материально-техническая база, резко снизилось производство высококачественных семян.

Для выхода из создавшегося положения в семеноводстве необходима, в первую очередь, поддержка государства, так как в стране не создана система семеноводства, адекватная рыночной экономике. Необходима государственная программа развития семеноводства в стране, реализация которой позволит растениеводству перейти на качественно новый уровень, который будет обеспечивать не только внутренние потребности страны, но и значительно увеличит экспортный потенциал продукции сельского хозяйства, включая семена.

Присоединение к ВТО уже привело к снижению стоимости мяса для потребителей, но и одновременно снизило рентабельность животноводства. Безусловно, низкие цены имеют широкую социальную базу поддержки. Однако необходимо изыскать способы поддержки эффективных отраслей животноводства.

Для обеспечения продовольственной безопасности страны важное значение имеет развитие мясного скотоводства.

Воссоздание мясного скотоводства наиболее эффективно достигается путем использования ресурсов мирового генофонда животных с применением различных видов скрещивания и гибридизации. Мясное скотоводство имеет ряд конкурентных преимуществ по сравнению с

молочным животноводством, это не менее капиталоемкое производство. В хозяйствах многих регионов страны сохранились резервы, которые необходимы для создания мясного скотоводства:

- имеются неиспользуемые животноводческие помещения, в которых (при незначительных затратах на ремонт) возможно размещение мясного скота;

- кормовая база позволяет держать большое количество скота, для ее расширения имеется значительное количество неиспользуемых угодий;

- молочный скот, имеющий низкую продуктивность, может быть использован для получения поместных телят, и методом поглотительного скрещивания будет формироваться специализированное мясное скотоводство.

В рамках Государственной программы предполагается также осуществить поддержку экономически значимых программ субъектов федерации, то есть постараться создать условия для формирования в регионах эффективных продовольственных кластеров.

Для этого потребуется формирование сырьевых зон перерабатывающих предприятий; урегулирование отношений между производителями продукции животноводства и ее переработчиками на основе формирования региональных систем заготовки мяса и молока, их первичной переработки, хранения, транспортировки и поставки продукции в торговлю.

В перспективе необходимо не только увеличить объемы производства продовольственных товаров, но и повысить их качество. Это объясняется тем, что по ряду пищевых продуктов в последние годы имеет место снижение их качества. Следует ужесточить требования к пищевой продукции, так как отдельные перерабатывающие предприятия часто заменяют сырье более дешевым.

Использованные источники:

1. Буздалов И.Н. Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения. – М.: ГНУ ВСТИСП Россельхозакадемии, 2013. 312 с.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010.
3. Нечаев В.И. Механизмы инновационного развития АПК России // Экономика сельского хозяйства в России. 2012, №10. С.13-26.

*Ахмедова Л.А., к.э.н.
доцент*

*Темирханова К.Т.
студент 4 курса*

*Дагестанский государственный университет
РФ, г. Махачкала*

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ФОРМИРУЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация

В данной статье дается оценка основных факторов, которые формируют потенциал профессионального развития человека.

Ключевые слова: профессиональное развитие человека, потенциал, фактор, поколение

Последовательность произошедших в мире технических революций, связанных с фундаментальными научными открытиями, открывавшими пути для создания принципиально новых технологий, вывела человечество на современный, пятый технологический уклад. Ядром этого уклада является электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, биотехнологии и информационные услуги.

Ключевым фактором для данного ядра является развитие микроэлектронных компонентов. Этот этап начался в 1980-х годах прошлого века и вероятно продлится приблизительно, по оценкам макроэкономистов, до 2030-х годов нынешнего.

Каким будет шестой технологический уклад, когда он в действительности начнется пока достоверно не известно и можно лишь гадать. Но он обязательно будет и довольно скоро.

Социологи и другие специалисты привязывают это к каким-то этапам, началам или окончаниям этапов развития науки и техники, которые знаменуются появлением чего-то принципиально нового, например, компьютерных технологий, интернета, мобильных средств. Получается так, что, например, появились персональные компьютеры, и они создали условия для появления нового поколения. Но это не так. В данном случае путаются совершенно разные процессы, происходящие в совершенно разных системах, которые явно между собой не связаны.

Технологические уклады проходят в нашем мире продолжительными этапами, которые никак не совпадают с формированием очередных поколений. Фактически в период пятого технологического уклада формируются другие поколения и начнется жизнь еще одного поколения.

Даже самые выдающиеся достижения в области техники или технологий вряд ли как-то влияют на появление новых поколений людей с новыми качествами.

Еще одной интересной загадкой является что-то происходящее с социализацией личности детей нового поколения.

Точнее, на втором этапе процесса социализации личности, который соответствует возрастному периоду 5-10 лет, наблюдается явное ускорение качественного развития личности. Примеры вы можете видеть повсюду [1].

Можно ли как-то убедительно объяснить загадку 18-летнего цикла для каждого из поколений? Вряд ли кто-либо сможет дать точную разгадку. Но гипотезы выдвигать можно, ведь это тоже путь к истине.

Человек в отдельности и человечество в целом далеки от совершенства, да и не стремятся к нему приближаться. Это можно хорошо показать на примере создаваемых людьми различных систем как экономических и технических, так и социальных.

В мире нарастает опасная тенденция, которую каждый может легко видеть. Явно ухудшается ситуация с реализацией проектов, причем одновременно самых различных.

Все больше проектов не доходит до успешной реализации. Если реализация осуществляется, то ее стоимость нередко многократно превышает плановую. Качество реализованных проектов часто оказывается под вопросом. Причина данного явления на первый взгляд лежит на поверхности – это результат плохого управления рисками или даже его отсутствия. На самом же деле под этой причиной лежит целый пласт фундаментальных факторов, устранить которые непросто. Это недостатки системы управления, в том числе государственного, и нарастающее ухудшение качества образования и неразработанность систем риск-менеджмента и их методической основы. Фактически, в нашей стране ежегодно теряются сотни миллиардов рублей.

Возникает вопрос, в чем причина, что множество людей в нашей стране ведет себя безответственно, нанося ей ощутимый ущерб? Хотя большинство из них нельзя назвать глупыми или плохо образованными.

Рассмотрим основные факторы, которые формируют потенциал профессионального развития человека [2, С. 25-36]. Они показаны на рисунке 1.

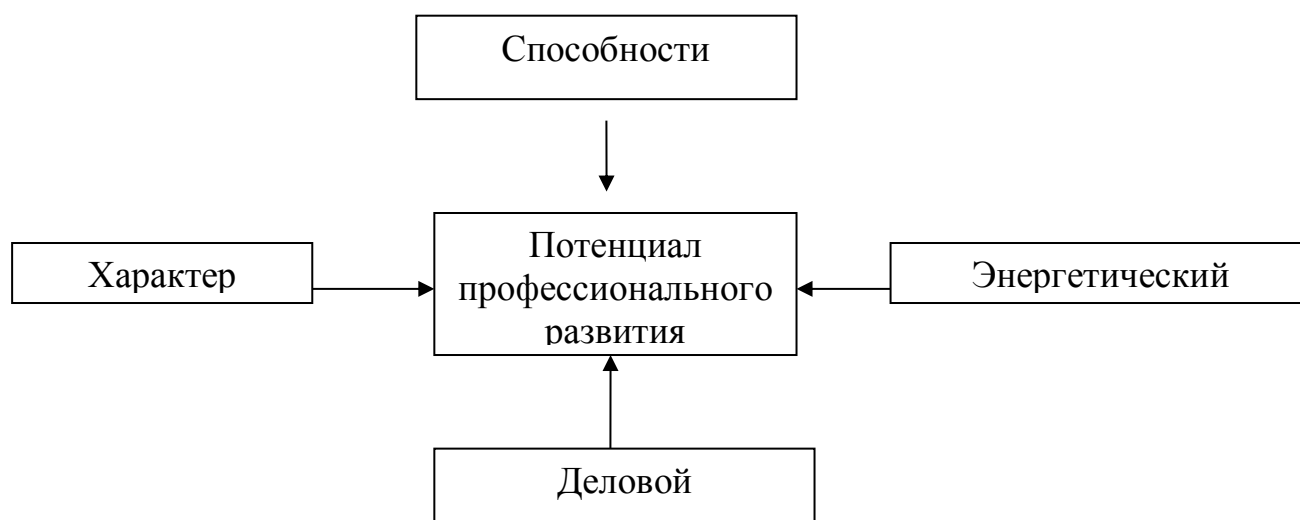


Рис.1. Важнейшие факторы, формирующие потенциал профессионального развития

Едва ли кто-либо из исследователей возьмется утверждать, что ситуация с предоставленными на рисунке факторами в нашей стране чем-то ухудшается. Что бы ни говорили о происходящем снижении ответственности, но специалисты, которые находятся у управления страной и компаниями, вряд ли в чем-то уступают предшественникам, находившимся у рычагов управления 40-50 лет назад, когда ситуация с реализацией проектов была значительно лучше. Значит, причину нужно искать глубже.

Мы должны учитывать, что и развитие человека происходит не стихийно, а в соответствующей системе, существующей в обществе, и в ней подсистема профессионального развития базируется на подсистемах нравственного и культурного развития, которые формируются раньше. При этом развитие человека интенсивно осуществляется в период первых четырех этапов процесса социализации личности [2, С. 56-59]. Семья, школа и государство делают немало для обеспечения нравственного и культурного развития людей, но во многом их усилия неэффективны и отторгаются молодежью. По-видимому, причина не во внешних системах, а в нас самих, в том, что находится внутри нас.

Использованные источники:

1. Москвин В.А. Профессиональное развитие личности на пути к деловому успеху: практические рекомендации. – М.: РИОР, 2011. С. 46-48.
2. Москвин В.А. Реализация возможностей профессионального развития – лифт делового успеха. – М.: КУРС:ИНФРА-М, 2014. 208с.

*Ахмедова. Н. И.
студент 2курса 5 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ХОУМ КРЕДИТ БАНК»)

Современный бизнес невозможен без риска. Риск – это оборотная сторона свободы предпринимательства. С развитием рыночных отношений в нашей стране усиливается конкуренция, расширяются возможности деятельности. Чтобы преуспеть в своем деле, нужны оригинальные решения и действия. Нужен постоянный творческий поиск, нужна мобильность и готовность к внедрению всех возможных технических и технологических новшеств, а это неизбежно связано с риском.

В своей деятельности банки сталкиваются с большим количеством проблем. В таких условиях ведение бизнеса успешный риск – менеджмент в банке является важнейшей предпосылкой конкурентоспособности и надежности, а правильная и своевременная оценка и управление рисками позволяют значительно минимизировать возможные потери.

В условиях развития банковских операций с предприятиями и организациями реального сектора экономики, особое значение приобретает управление кредитными рисками. Проблема кредитного риска и его управления является на сегодняшний день одной из актуальных для коммерческих банков. В деятельности банков встречается множество различных рисков, они отличаются друг от друга местом и временем возникновения, совокупностью внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, способом их анализа и методами изменения и снижения, но кредитный риск – занимает в этой классификации особое место.

Банк ООО «Хоум Кредит Банк» находится на рынке России с 2002 года. Количество клиентов в ООО «ХКФ Банк» за полгода 2012 года составило более 25,6 млн. человек. С увеличением клиентов Банка увеличилось и количество п.Более чем 56900 организаций торговли являются партнерами Банка, их можно встретить в 1400 городах России и поучить от них большой ассортимент различных товаров и услуг. К ним относятся: «Евросеть», «М. Видео», «Техносила» и т.д.

В состав услуг и товаров ООО «Банк Хоум Кредит » входит более, чем 150 кредитных продуктов, а именно:

- Револьверные карты;
- Ипотеки;
- Наличные денежные средства и др.;

С периода от 2002 года (с года основания) и до 2013 года (нынешний год), а именно за одиннадцать лет своего функционирования «Хоум Кредит Банк» успешно проводит свою деятельность в сфере кредитования, а также имеет высокие перспективы на развитие.

Находясь в России, Банк имеет позиции лидера в сфере кредитования, является востребованным, имеет большую клиентскую базу. ООО «Банк Хоум Кредит» предоставляет кредиты россиянам, по доступным тарифам, тем самым помогая решить их финансовые затруднения в жизни. ООО «ХКФ Банк» использует систему управления банковскими рисками, утвержденную еще в 2007 году.



Рис. 1. Методы управления банковскими рисками ООО «ХКБ Банк»
Она включает в себя следующие этапы предлагаемых услуг.

- 1)Выявление рисков;
- 2)Оценка данного риска;
- 3)Установка допустимого уровня риска;

4)Контроль уровня риска (использование методов управления банковскими рисками).

Управление риском воспроизводится на том уровне Банка и тем структурным подразделением (филиалом, представительством), где он возникает.

Контроль банковских рисков на высших уровнях управления осуществляется общим собранием акционеров Банка, наблюдательным советом Банка, правлением Банка, а также с помощью функций независимой проверки (внутренний и внешний аудит). Правление Банка- это высший коллегиальный исполнительный орган банка, который ответственен за реализацию процесса риск- менеджмента в Банке.

Рассмотрим подробнее функции каждого должностного лица в Банке в системе управления рисками. Управление рисками лежит в основе банковской деятельности и является существенным элементом операционной деятельности Банка. Рыночный риск, кредитный риск и риск ликвидности являются основными рисками, с которыми сталкивается Банк в процессе осуществления своей деятельности.

Оценим риск ликвидности и кредитный риск ООО "ХКФ Банк» за 2012 год

1)Риск ликвидности:

За 2012 год Банк выполнил все обязательные нормативы ликвидности, утвержденные ЦБ РФ, потому уровень ликвидности за данный год признается допустимым.

2)Кредитный риск:

За 2012 год Банк выполнил все нормативы ограничения кредитного риска, утвержденные ЦБ РФ, потому уровень кредитного риска за данный год признается допустимым.

Оценка и сравнение показателей деятельности «Хоум Кредит Банка» за 2011-2012 года

Таблица 1

Показатели (млн. руб.)	2011 год	2012 год
Чистая прибыль	10 754	19 056
Операционная прибыль	32 342	61 576
Активы	155 689	323 217
Кредитный портфель	112 833	223 803
Собственный капитал	30 547	46 823
Стоимость риска	17,3%	14,1%

Чистая прибыль Банка за период 2012 года значительно превышает прибыль за 2011 год (на 8 302млн. руб.);

Операционная прибыль так же, как и активы Банка, и кредитный портфель возросли практически вдвое;

Также можно наблюдать значительное увеличение собственного капитала ООО «ХКФ Банк» (на 16 267 млн. руб.);

Что самое, на наш взгляд, положительное в данной ситуации, это то, что стоимость риска сократилась на 3,2 %. Эффективная политика Банка по управлению рисками способствовала заметному улучшению состоянию риска.

Совокупный объем кредитов, выданных банком за 2012 г., вырос по сравнению с 2011 г. более чем вдвое — до 285,5 млрд. руб., Доля просроченных кредитов (NPL) в портфеле «Хоум кредита» выросла с 5,8% по итогам 2011 г. до 6,6%.

Объем депозитов и текущих счетов физических лиц в банке вырос на 139,7% — до 168,5 млрд. руб. По данным ЦБ на 1 января, «Хоум кредит» вошел в первую десятку банков по этому показателю.

Подводя итог, мы можем отметить, что общее состояние, финансовое положение ООО "ХКФ Банк" можно описать как стабильное.

*Ахмеднабиев Ё.М.
студент 2 курса 7 группы*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ДЕНЕЖНАЯ МАССА И СПОСОБЫ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, представляющая собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству.

Но измерение количества денег весьма непростое дело. Проблема в том, что разнообразие форм вложений финансовых средств достигло такой степени, что переход от собственно денег (банкноты, вклады до востребования) к ликвидным формам их размещения (сберегательные вклады) или к полуликвидным формам (например, срочные вклады) совершается незаметно. Различные виды; активов одновременно в топ или иной степени выполняют функции денег. В результате граница между деньгами и неденежными активами не такая четкая, как раньше. Само понятие “денежная масса” имеет двоякое значение, оно означает как совокупность платежных средств, выпущенных банковской системой, так и общую сумму наличности во владении частных лиц, предприятий и

организаций. В статистике развитых стран учитывается первый аспект денежной массы, поскольку она определяется объемом денежных средств в пассивах Центрального банка и депозитных банков. Экономисты, напротив, принимают во внимание, прежде всего второй аспект, поскольку общая сумма наличности и способы ее использования оказывают сильное влияние на денежное равновесие в данный момент.

Для анализа количественных изменений денежного обращения на определенную дату и за определенный период; для разработки мероприятий по регулированию темпов роста и объема денежной массы используются различные показатели, так называемые денежные агрегаты.

Денежный агрегат - любая из нескольких специфических группировок ликвидных активов, служащих альтернативными измерителями денежной массы.

Денежный агрегат – это показатель объема и структуры денежной массы. В финансовой статистике США применяется следующий набор основных денежных агрегатов: M1, M2, M3 и L.

Параметр M1 включает: наличные деньги, транзакционные депозиты, в т.ч. вклады до востребования, прочие чековые депозиты (ATS, NOW).

В денежный агрегат M2 входят, кроме агрегата M1:

- взаимные фонды денежного рынка;
- депозитные счета денежного рынка;
- сберегательные вклады;
- срочные вклады;
- однодневные соглашения об обратном выпуске;
- однодневные займы в евродолларах и прочее.

Денежный агрегат M1 в экономике США в течение многих лет играл роль доминирующего измерителя денежной массы. Он акцентирует внимание на функции денег как средства обращения и средства платежа. В США все обменные операции осуществляются с помощью двух высоколиквидных активов. Это:

1. наличные деньги - металлические монеты, банкноты и бумажные деньги;

2. транзакционные депозиты (вклады) – депозиты, средства с которыми могут быть переведены другим лицам в виде платежей по сделкам, осуществляемым с помощью чеков, или электронных денежных переводов. Таким образом, сумма наличных денег и транзакционных вкладов обозначается параметром M1.

Транзакционные вклады принимаются как коммерческими банками, так и сберегательными институтами – два типа финансовых посредников, в совокупности называемых депозитными институтами США. Депозитные институты – финансовые посредники, в число которых входят коммерческие банки и сберегательные учреждения, которые принимают вклады у

населения, то есть используют такой финансовый инструмент как открытие счетов.

Трансакционные депозиты делятся на:

1. вклады до востребования – не приносящие процента вклады, владельцы которых обладают правами на пользование чеками и электронными переводами;

2. прочие чековые депозиты – приносящие процент вклады, владельцы которых обладают правами на пользование чеками и электронными переводами, то есть дающие владельцам права осуществлять расчеты.

Денежный агрегат M1 в узком смысле – это деньги как средство обращения и плате

Более широкий денежный агрегат M2 - деньги как ликвидное среда но накопления. Этот агрегат включает в себя ряд активов, имеющих фиксированную номинальную стоимость и способность превращаться для совершения платежей в наличные деньги или трансакционные депозиты. Однако, в большинстве случаев эти активы не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому.

В параметр M2 входят:

о взаимные фонды денежного рынка - независимые финансовые посредники, которые продают паи (титулы собственности) населению и используют вырученные деньги для покупки краткосрочных ценных бумаг с фиксированным процентом. При этом вкладчикам гарантируется привлекательный уровень дохода и обеспечивается возможность в любой момент востребовать свои денежные взносы, но снимаемые суммы не должны быть меньше 500 долл.

о депозитные счета денежного рынка - специальные вклады в депозитных институтах, сходные со взаимными фондами денежного рынка

о сберегательные вклады - приносящие процент вклады в депозитных институтах, средства с которых могут быть изъяты без штрафа в любой момент; не предоставляют их владельцам прав на пользование чеками: специальные банковские автоматы позволяют иметь круглосуточный доступ к депозитным средствам, что повысило ликвидность сберегательных вкладов;

о срочные вклады - вклады, приносящие процент вклады в депозитных институтах, средства из которых могут быть изъяты без штрафа только по истечении установленного в договоре периода;

о однодневные соглашения об обратном выкупе - краткосрочные ликвидные активы, представляющие собой договоры о согласии фирмы или другого лица купить у финансового учреждения пенные бумаги, с тем, чтобы перепродать их обратно на следующий день по заранее оговоренной цене. Разность цены пропaжи и перепродажи эквивалентна процентным выплатам за использование денежных средств.

о однодневные займы в евродолларах краткосрочные ликвидные активы, аналогичные соглашениям об обратном выкупе (RP), служащие для операций с долларовыми фондами, находящимися на балансах депозитных институтов вне США. Используются широко в международном бизнесе.

В совокупности с наличными деньгами и транзакционными депозитами эти активы представляют собой параметр M2. По объему в США $M2 > M1$ в 4 раза.

Существуют и другие, менее ликвидные, активы:

Параметр M3 - денежный агрегат, включающий в себя M2, а также депозитные сертификаты, крупные (более 100 тыс. долл.) срочные соглашения об обратном выкупе и срочные (более 24 часов) евродолларовые депозиты резидентов США в зарубежных филиалах американских банков, акции взаимных фондов денежного рынка. Список всех ликвидных активов этим не ограничивается. Параметр L - самый широкий из всех используемых на сегодняшний день денежных агрегатов, включающий в себя M3, а также банковские акцепты, коммерческие бумаги, казначейские векселя и сберегательные облигации США.

В Украине публикуется 4 показателя денежной массы, в России столько же, в Англии публикуется 5, в Италии-4, в Швейцарии и Германии-3, Во Франции-10 и т.д. С учетом национальных особенностей денежно-кредитных систем они различны по своему составу, однако отчетливая тенденция к универсализации финансовых рынков и инструментов в последнее.

В России с 1992г. предусмотрены следующие денежные агрегаты:

M0 - наличные деньги;

M1-M0+ расчетные, текущие и прочие счета и вклады в коммерческом банке + депозиты до востребования в сбербанке;

M2-M1+срочные вклады в сбербанке;

M3-M2+депозитные сертификаты и облигации государственных займов;

На Украине компоненты денежной массы следующие:

M0 - наличность и деньги вне банков. За один год после денежной реформы 2- 16 сентября 1996г. наличная денежная масса выросла с 8 млрд. грн. до 11,5млрд.грн. с учетом индекса инфляции;

M1-M0+ средства до востребования на расчетных и текущих счетах национальной и иностранной валюте:

M2-M1+ срочные депозиты и другие средства в национальной и иностранной валюте;

M3-M2+ ценные бумаги.

Оптимальные размер денежной массы во многом определяются интенсивностью использования денег в платежном обороте или скоростью обращения денег. В промышленно развитых странах в основном исчисляются два показателя скорости оборота денег - показатели

интенсификации движения денег при функционировании их в качестве средства обращения и платежа: 1) показатель скорости обращения в кругообороте доходов и продуктов – это отношение реального валового национального продукта (национального дохода) к денежной массе, а именно к средним размерам $M1$ или $M2$. Этот показатель раскрывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития; 2) показатель оборачиваемости денег в платежном обороте – отношение суммы переведенных средств по банковским текущим счетам к средней величине денежной массы.

При сравнении показателей скорости обращения денег по странам можно заметить довольно существенные расхождения: так, в Японии, Франции, Италии денежная единица за год оборачивается в процессе производства и обращения конечного продукта в среднем от 2 до 4 раз, тогда как в США, Германии, Великобритании – 5-6 раз.

Эти расхождения отражают не только различия в классификации рассматриваемых денежных агрегатов, но и неодинаковые формы хранения сбережений и методы „управления наличностью” и определяются действием ряда факторов:

1). общеэкономических (степенью развития экономики, темпами экономического роста, движением цен);

2). чисто монетарных (структуры платежного оборота, развития кредитных операций, взаимных расчетов, уровня процентных ставок на денежном рынке).

*Ахметова Э.Р.
старший преподаватель
Муфазалова К.Э.
студент 4го курса*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

МЕРЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА 2014 ГОД И ПЕРИОД 2015-2016 ГОДОВ

Налоговая политика – это составная часть финансовой политики. Представляет собой систему правовых норм и организационно-экономических мероприятий регулирующего характера, принятых и осуществляемых органами государственной власти (на федеральном и региональном уровнях) и органами местного самоуправления в сфере налоговых отношений с организациями и физическими лицами.

В целях налогового стимулирования Минфин предлагает изменить законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

- поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала;
- совершенствование налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра;

- упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом;
- создание благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях;
- совершенствование налогообложения торговой деятельности;
- налогообложение добычи природных ресурсов;
- страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование.

В части мер, предусматривающих повышение доходов бюджетной системы РФ, Минфин планирует внести изменения по следующим направлениям:

- совершенствование налогообложения недвижимого имущества физических лиц;
- совершенствование налогообложения недвижимого имущества организаций;
- акцизное налогообложение;
- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций;
- совершенствование налогового администрирования.

Основные направления налоговой политики, остановимся на самых важных для большинства налогоплательщиков преобразованиях.

С 2015 ожидается улучшение налогообложения физических лиц будет нацелено на поддержку инвестиций и развитие человеческого капитала. Приоритетной задачей станет выравнивание налоговой нагрузки доходов от различных видов инвестиций (ценные бумаги, банковские вклады, реализация имущества). Минфин предлагает перераспределить налоговое бремя таким образом, чтобы за счет урезания льгот владельцам недвижимости и вкладчикам банков инвесторы фондовой биржи получили налоговые преференции.

Крупный блок поправок в налоговом законодательстве приурочен к созданию в России Международного финансового центра. В целях стимулирования инвестиционной деятельности будет изменен порядок уплаты налогов на финансовых рынках. В частности, планируется снизить контроль за ценами по сделкам на фондовых биржах, а также за ставками по банковским кредитам, привлекаемым предприятиями. Последнее изменение представляет наибольший интерес, поскольку потенциальных заемщиков гораздо больше, чем потенциальных инвесторов.

Изменения так же произойдут в налоговом учете.

Для сближения налогового и бухгалтерского учета Минфин подготовит проект федерального закона, предусматривающий:

- уточнение методов списания на расходы стоимости материально-производственных запасов в целях налогообложения прибыли (из ст. 254 НК РФ будет исключен метод ЛИФО);

- возможность амортизации в налоговом учете малоценного имущества в зависимости от применяемой налогоплательщиком учетной политики;
- принятие к налоговому учету безвозмездно полученного имущества по рыночной стоимости, определенной на дату получения такого имущества;
- признание убытков от уступки прав требования после наступления срока платежа единовременно на дату уступки права требования (согласно действующей редакции ст. 279 НК РФ половина убытков признается на дату уступки права требования и половина – по истечении 45 календарных дней с даты уступки права требования);
- исключение суммовых разниц из состава внереализационных доходов (расходов) – как и в бухгалтерском учете, они станут курсовыми разницами.

С 2015 года в соответствии с Законом 134-ФЗ будет создана единая информационная база плательщиков НДС, на основе которой автоматически будет отслеживаться соответствие сумм налога, заявленных к вычету по каждому поставщику. Налоговые органы смогут сопоставлять каждую строку из книг продаж и книг покупок с декларациями контрагентов. Органы налоговой службы получают право запрашивать первичные документы и аналитические регистры при выявлении случаев расхождения налоговых деклараций налогоплательщика данным деклараций контрагентов. Журналы в электронном виде нужно будет подавать в инспекцию в качестве приложения к декларации по НДС книги покупок и продаж. Декларация по НДС будет зеркальным отражением книги покупок и продаж.

В целях децентрализации полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в 2013-2015 годах будет продолжена работа по оптимизации установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах льгот по региональным и местным налогам.

Нововведения в уплату налога на имущество приносит подписанный президентом России Владимиром Путиным Федеральный закон "О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации "О налогах на имущество физических лиц".

Платить налог за дом или квартиру россияне теперь будут по новой схеме: его рассчитают не по инвентаризационной стоимости недвижимости, а по кадастровой. Но приличная часть граждан может и не почувствовать роста налоговой нагрузки, ведь законом предусмотрено большое количество льгот. Однако раскошелиться все равно придется владельцам дорогой недвижимости, а также жителям старых домов. Платить обновленный налог на имущество физлиц должны будут все собственники жилья. Да и не только жилья - те же гаражи и машино-места тоже попадают под сбор.

Окончательные ставки установят муниципалитеты, но они будут ограничены рамками федерального закона - от 0,1 до 2 процентов.

Будут сохранены и все льготы. Есть, правда, одно "но" - налоговая льгота, которая равна всей сумме сбора, будет предоставляться только на один объект налогообложения каждого вида (одна дача, одна квартира и т.д.). Его сможет выбрать сам плательщик. Список льготников широкий, он обязательно должен соблюдаться регионами.

Право на льготы будут иметь пенсионеры, инвалиды первой и второй групп, инвалиды детства. Не забыли также и про ветеранов Великой Отечественной, а также боевых действий и Героев Советского Союза и Российской Федерации, "чернобыльцах".

Закон вступает в силу с 1 января 2015 года. Но завершается пунктом о том, что определение налоговой базы по инвентаризационной стоимости не будет производиться с 2020 года. А стало быть, у регионов, которые испытывают проблемы с кадастровой оценкой, есть пять лет, чтобы исправить ситуацию.

Вот такие преобразования ожидают в налоговой политике нас с 2015 года.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 16.07.1998 : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 9.09.2010г.) : (изм. и допол. вступающим в силу с 01.01.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (ред. от 5.04.2010г.) : (с изм. и допол. вступающим в силу с 1.01.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс». ВерсияПроф.
3. <http://www.consultant.ru/>

*Ахметшин И.И.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент*

*Башкирский Государственный Аграрный университет
Россия, г. Уфа*

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ: НОРМАТИВНО- ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Проблема конфликта интересов на государственной гражданской и муниципальной службе в последнее время приобрела вполне обоснованную актуальность.

Для начала нужно дать определение понятиям «государственная гражданская служба», «муниципальная служба» и «конфликт интересов».

Государственная гражданская служба Российской Федерации - вид государственной службы, представляющей собой профессиональную служебную деятельность граждан Российской Федерации на должностях государственной гражданской службы Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации, лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации, и лиц, замещающих государственные должности субъектов Российской Федерации [1].

Муниципальная служба - профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта) [2].

Конфликт интересов — ситуация, когда человек или фирма выступают одновременно в нескольких лицах, цели которых при этом не совпадают, например, когда человек является одновременно директором двух компаний, в чем-то конкурирующих между собой. Нормальные действия при этом - информирование партнеров о таком конфликте, если вопрос решается голосованием и требуется принятие решения по предмету конфликта [5].

Конфликт интересов на государственной и муниципальной службе рассматривается в Федеральном законе от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции»: «Под конфликтом интересов на государственной или муниципальной службе в настоящем Федеральном законе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) государственного или муниципального служащего влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью государственного или муниципального служащего и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способное привести к причинению вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства» [3].

Помимо данного определения, понятие конфликта интересов также раскрывается в Федеральном законе от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» в отношении государственных гражданских служащих и в статье 14.1 Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» в отношении муниципальных служащих.

Иначе говоря, конфликт интересов – это ситуация, когда личная заинтересованность служащего – возможность получения выгоды в виде

денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера — влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей и причинить вред правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства [4].

По нашему мнению, эффективное урегулирование конфликта интересов на государственной службе обусловлено реализацией предусмотренных Конституцией РФ принципов защиты и охраны прав и свобод человека и гражданина, принципов гражданской службы, внедрением механизма противодействия коррупции, формированием государственной службы как целостного государственно-правового института, совершенствованием системы политических, социально-экономических, правовых, культурных отношений не только на государственном уровне, но и на уровне личных интересов, стремлением к достижению баланса интересов гражданина, общества и государства при решении публичных вопросов.

Федеральный закон «О противодействии коррупции» предусмотрел несколько способов урегулирования конфликта интересов на государственной службе: изменение должностного или служебного положения, являющегося стороной конфликта интересов государственного служащего, вплоть до отстранения его от исполнения должностных (служебных) обязанностей; отказ такого служащего от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликта интересов; отвод (самоотвод) государственного служащего в установленных действующим законодательством случаях и порядке. К сожалению, указанные способы не способствуют полноценной профилактике и предупреждению конфликта интересов на государственной службе.

Также данный закон установил прямую обязанность государственных служащих представлять непосредственному руководителю уведомление в письменном виде о возможности возникновения или возникновении конфликта интересов, как только служащему станет известно об этом. Отрицательным моментом при таких обстоятельствах является то, что в условиях отсутствия законодательно закреплённого перечня типовых конфликтных ситуаций первоначальная субъективная оценка потенциально конфликтных действий и решений возложена непосредственно на государственного служащего – субъекта конфликта интересов [3].

В настоящее время законодательно установленных способов предотвращения и урегулирования конфликта интересов на государственной и муниципальной службе, к сожалению, недостаточно. В связи с этим необходимо разработать и принять меры, направленные на выявление причин и условий возникновения конфликта интересов, прогнозирование динамики развития и последствий такого конфликта, детальную и системную разработку средств, способов и методов предупреждения и разрешения конфликта интересов, осуществление оценки эффективности его

урегулирования в целях исключения ситуации, которые могут спровоцировать его повторение.

Использованные источники:

1. Казаченкова, О.В. Конфликт интересов на государственной гражданской службе [Текст]/О.В. Казаченкова // Журнал российского права. 2010, - № 3. – С.50.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.07.2004г. № 79-ФЗ: принят Гос. Думой 7 июля 2004 года.: одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года.: (ред.от 02.04.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. О муниципальной службе в Российской Федерации [Электронный ресурс] федер. Закон от 02.03.2007г. №25-ФЗ: принят Гос. Думой 7 февраля 2007 года.: одобрен Советом Федерации 21 февраля 2007 года.: (ред. от 04.03.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. О противодействии коррупции [Электронный ресурс] : федер. Закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ принят Гос. Думой 19 декабря 2008 г. : одобрен Советом Федерации 22 декабря 2008 г. (в ред. Федеральных законов от 11.07.2013 № 200-ФЗ, от 28.12.2013 № 329-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
5. Экономический словарь [Электронный ресурс]: URL: [http:// enc-dic.com/economic/](http://enc-dic.com/economic/) (дата обращения: 25.11.2014).

Ахметшин И.И.

студент

Искужина Г.Р.

старший преподаватель

Бакирский госуларственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Существует различные рыночные состояния, что позволяет нам судить о несовершенстве рынков и рассматривать монополистическую составляющую в качестве причины этого несовершенства. Рынки, на которых либо покупатели, либо продавцы обладают способностью оказывать влияние на рыночную цену, являются рынками несовершенной конкуренции. В свою очередь отсутствие или слабая конкуренция вызывают внутренние проблемы рынка, которые сказываются на его конечных показателях.

Актуальность проблемы государственного регулирования естественных монополий связана с тем фактором, естественные монополии, являясь крупными предприятиями – монополистами, практически всегда имеют потенциальную возможность своими антирыночными действиями не только провоцировать экономический кризис, но и дискредитировать саму

политику проведения рыночных реформ. В странах с развитой рыночной экономикой такие действия хозяйствующих субъектов подвергаются ограничительному и регулирующему воздействию со стороны государства. В таких странах правительству в некоторых случаях приходится принуждать монополиста принять встречные условия для того, чтобы избежать общественных волнений и беспорядков [5].

Прежде чем приступить к исследованию рассматриваемой проблемы необходимо уточнить категорийный аппарат. Так, под государственным регулированием экономики принято понимать комплекс мер, действий, применяемых государством для коррекции основных экономических процессов [3].

Что же касается категории «естественная монополия», то В.М.Гальперин определяет ее как вид монополии, который занимает особое, привилегированное положение на рынке, в связи с технологическими особенностями производства и обслуживания потребителей [4]. Таким образом, государственное регулирование естественных монополий представляют собой ситуацию, когда для общества в целом монополизация рынка экономически более выгодна, чем наличие развитой конкурентной среды.

Основная причина возникновения монополии – барьеры входа/выхода на рынок, которые не позволяют другим фирмам вступить в конкуренцию с монополистом. Указанные барьеры возникают в следующих случаях:

- 1) Ключевым ресурсом производства владеет единственная фирма;
- 2) Правительство предоставило исключительные права на производство некоторой продукции одной фирме;
- 3) Издержки производства таковы, что максимальная эффективность производства возможна при наличии на рынке единственного производителя [5].

Барьеры на рынках и естественных монополий возникают по объективным причинам. К объективным причинам относят природные и технические причины. Такие монополии называются естественными, так как барьеры, возникающие при входе/выходе из отрасли, нормальны и естественны, поскольку неизбежно и закономерно присущи рассматриваемому рынку.

В процессе разгосударствления, приватизации и демополизации в России на этапе 1992-1994 гг. не только достаточно конкретно определился круг естественных монополий, но и был разработан проект Федерального закона «О естественных монополиях». Первоначально в этот законопроект были также включены нормы, связанные с государственной монополией на производство и оборот отдельных видов продукции. Однако впоследствии стало очевидно, что государственные монополии – предмет особого законодательства [1].

Власти страны начинают полностью контролировать такие монопольные отрасли как производство и передача электроэнергии; крупное промышленное производство; добыча, переработка и транспортировка углеводородов; железнодорожные, авиа и автотранспортные перевозки, а так же отдельные подотрасли связи [2].

В конце XX века вследствие широкого распространения информационных технологий и изменения материально-технической базы производства произошла эволюция представлений о содержании категории «естественная монополия» в направлении сужения её толкования. В настоящее время такие характеристики естественной монополии, как взаимозаменяемых товаров и невозможность конкуренции, в большинстве случаев могут быть исключены из перечня основных её характеристик.

В этих условиях меняются и используемые методы и формы государственного регулирования естественно монопольного сектора. Сужение традиционных представлений о содержании категории «естественная монополия» выражается ограничении прямого непосредственного контроля со стороны государства, в перераспределении функций государственного регулирования, отказе от ценового регулирования, внедрении элементов частно-государственного партнерства в деятельности естественных монополий, в применении в большей степени косвенных методов регулирования [3].

В большинстве стран реформирование естественных монополий было направлено на стимулирование конкуренции в отраслях естественных монополий. Таким же образом в начале XXI века реформировались естественные монополии и в Российской Федерации.

Однако на наш взгляд, реформирование естественных монополий не должно ограничиваться только либерализацией рынка. Оно должно быть непосредственно взаимосвязано с изменением форм государственного регулирования естественных монополий. В то же время указанные формы на рынках естественных монополий должны отличаться от тех, которые применяются на совершенно конкурентных рынках.

Использованные источники:

1. Гаврилов, АЛ. Проблемы реформирования естественных монополий [Текст] А.Л. Гаврилов// Фундаментальные исследования. – 2012. – №4 – С .41
2. Гальперин, В. М. Микроэкономика [Текст]: учебник /В.М.Гальперин., С.М.Игнатьев., ВЛ.Моргунов – СПб.: Экономическая школа, 2010. – 226 с.
3. Городецкий, А. Павленко Ю. Реформирование естественных монополии [Текст] /А.Городецкий, Ю. Павленко //Вопросы экономики. – 2010. – №1.– С137-138.
4. О естественных монополиях [Электронный ресурс] федер. закон РФ от 17 августа 1995 г. № 147 ФЗ: принят Гос.Думой 19 июня 1995 г. : одобр.

Советом Федерации 25 июня 1995 г.: (ред от 27.01.2013) // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

5. Об обеспечении соблюдения экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий [Электронный ресурс]: постановление от 13.10.1999 г. №1158 // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

*Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедры экономики и менеджмента
Каримова Л.А.
студент 3 курса
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г.Елабуга*

СОВРЕМЕННЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация:

Статья посвящена определению эффективных и современных методов мотивации персонала. По результатам исследования, приведены основные мотивы деятельности выпускников ЕИ КФУ.

Ключевые слова:

Мотивация, материальная и нематериальная мотивация, ВВП.

Ситуация на рынке труда на сегодняшний день можно сказать сложилась не простая. Несколько цифр показывают, насколько актуальна проблема повышения производительности труда и эффективного мотивирования сотрудников для российских компаний:

1. производительность труда занятых в экономике РФ растет в среднем в год на 7%, то есть медленнее, чем происходит рост ВВП;

2. в 2012 году реальная заработная плата увеличилась на 6% по отношению к предыдущему году, а в 2014 году по прогнозу Министерства экономического развития ее рост по отношению к 2013 году составит 4 %;

3. отношение суммарной номинальной заработной платы занятого в экономике населения к объему ВВП в 2011 году составило 33,3 %.

Стремлением работника удовлетворить свои потребности, а также приобрести определенные блага посредством трудовой деятельности является мотивация. Можно сказать, что мотивация сотрудников является одной из самых непростых задач менеджера XXI века. Так все-таки, как мотивировать персонал? Давайте попробуем в этом разобраться. Самым простым ответом на данный вопрос, конечно же, является материальная мотивация. Но, учитывая сложившуюся сложную экономическую ситуацию, на этот рискованный путь руководство компаний вступает неохотно. Поэтому, обратимся к нематериальной мотивации сотрудников. В первую очередь, для этого необходимы внутренние ресурсы компании. И

прежде чем поговорить об этих ресурсах, для начала нужно разобраться, а зачем вообще нужно мотивировать сотрудников? Если рассмотреть ситуацию с одной стороны: сейчас, в условиях безработицы, персонал как никогда заинтересован в работе и если тебя что-либо не устраивает, ищи себе другую более достойную работу. Но есть большая вероятность, того что ничего не найдешь. Персоналу грозит безработица. Вот это и является одним из типов современной и эффективной мотивации, а точнее ее полное отсутствие [1, с. 145]. А теперь рассмотрим ситуацию с другой стороны, если у организации нет средств стимулировать сотрудников материально, необходимо их побудить на подвиги с максимальной экономией материальных ресурсов. Итак, есть два пути. Первым является поощрение и награждение. Одним из тяжких грехов человеческих является тщеславие. Руководителю необходимо понимать, что практически все сотрудники мечтают о славе. Вот именно поэтому, организовывая всяческие конкурсы, внутренние соревнования на звание лучших, руководство компании достигает сразу двух различных целей: сотрудники испытывают чувство удовлетворения и готовы к новым свершениям, а затраты при этом минимальны. Главным правилом является то, что сотрудники должны ясно сознавать, то, что они тоже могут стать лучшими, а значит, при должных усилиях и достойных результатах славу и успех можно заслужить. Важно: довести до персонала идею соревнования, критерии и правила оценки должны быть понятны всем. Наглядным отражением результатов соревнования может быть доска почета с фотографиями и кратким описанием достижений, и наконец, кроме неизмеримого признания, нужно дать сотруднику диплом или именной подарочный сертификат небольшого номинала. Это то, что останется сотруднику на память о своем успехе и будет должным образом стимулировать его в будущем на дальнейшие свершения. Недостатком такого подхода является то, что, во-первых, найдутся сотрудники, для которых такой способ мотивации будет малоэффективным. Причиной может стать срочная потребность именно в денежном награждении, нежелание выставлять себя и свои достижения на всеобщее обозрение и др. Во-вторых, очень часто, критерии оценки результатов работы сотрудников предвзяты или мало проработаны, что является причиной непонимания того, за что и почему награждают. Но, при должной организации и грамотном определении критериев оценки, такой способ мотивации сотрудников будет полезным и, что немаловажно в условиях кризиса, менее затратным.

Другой способ мотивации персонала это дать им право повышать свою квалификацию и получать новые знания и навыки внутри компании. Этот вид мотивации имеет достаточно много преимуществ, для начала, сотрудник имеет возможность обучаться без отрыва от своей работы, в лучшем случае сотрудник не оплачивает, а значит, материальные затраты сотрудника сводятся к минимуму. И, наконец, повышается преданность

сотрудника к компании. А в чем же польза для самой организации от данного способа? Компании нужны результаты. Результаты дают профессионалы. Ведь, профессионалами не рождаются, а становятся. Понятно, что такой способ мотивации повлечет за собой затраты для компании, но если в компании есть учебный центр либо центр повышения квалификации, то такие затраты будут намного ниже чем при привлечении внешних тренеров и преподавателей. Если же такого рода учебных отделов в компании нет, то задачей службы персонала является собрать потребности, сформировать программу обучения и привлечь внешних тьюторов. Одним из очень распространенных услуг на рынке является корпоративное обучение. Конкуренция очень велика, и преподаватели охотно идут на уступки компаниям, готовым на долговременное сотрудничество. Кроме этого, возможна частичная оплата обучения сотрудниками. Таким образом, компания одновременно достигает двух целей: повышает квалификацию сотрудников, а это значит, улучшение их эффективности и результативности работы, а во-вторых, повышает лояльность сотрудников к компании [2, с.124].

Необходимо учитывать, для того, чтобы обучение было эффективно, нужно выявить потребность сотрудников. Кроме того, нужно оценить насколько затраты на обучение оправдаются результатами работы персонала после его прохождения.

Недостатки данного способа также существуют. Потребности в развитии у персонала часто не совпадают с потребностями организации, поэтому при составлении программы обучения нужно четко соблюсти баланс интересов, чтобы работодатель получил результат, а сотрудник действительно нужные ему знания и навыки. Если потребности выявлены неправильно, то такое обучение будет безрезультативным, а значит, затраты компании не оправдают себя. И, наконец, развитие предполагает рост. Нужно быть готовым к тому, что получая новые знания и навыки, сотрудник повышает свою значимость для компании. И если организация не готова продвигать сотрудника по служебной лестнице, то очень скоро его преданность исчезнет и сотрудник покинет компанию. Итак, развивая персонал, следует помнить: знание является орудием, а не целью. Сотрудник, владеющий знаниями, вооружен, а значит, готов действовать [3, с.368].

Мы провели опрос среди выпускников Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета. По результатам исследования, основные мотивы деятельности расположились в следующей последовательности: 45%-слава; 35%-удовлетворенность содержанием работы; 12%-деньги; 8%-воздержались.

Таким образом, мы рассмотрели 2 способа мотивации персонала в условиях сложившейся сложной экономической ситуации. Каждый человек имеет свои достоинства и недостатки, и, конечно же, нельзя говорить о том,

что предложенные методы работы с персоналом являются панацеей. Всегда, важно учитывать, то, что даже во время кризиса, мотивация персонала это один из самых важных обязательных условия существования и развития современной компании.

Для России проблема мотивации – достаточно новая задача, которая стоит на повестке дня у большинства организаций. Но эта задача должна быть успешно решена, только в этом случае возможны дальнейшее развитие и процветание отечественного производства, повышение уровня жизни населения за счет собственных ресурсов и улучшение общего благополучия государства, преодоление кризисной обстановки.

Использованные источники:

1. Яковлева Т. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда. – Питер, 2009. – 640 с.
2. Самоукина Н. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. – Вершина, 2008. – 224 с.
3. Егоршин А. Мотивация трудовой деятельности. – Инфра-М, 2006, - 464 с.

*Ахтариева Ю.Ю.
магистрант 2-года обучения
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АВТОМАСЕЛ В РОССИИ

Рынок моторных масел в России стремительно растет. На сегодняшний день, по данным Discovery Research Group, на автомобильные масла приходится более половины от общего объема потребления смазочных материалов в России - порядка 1,8 млн тонн. На моторные и индустриальные масла приходится уже до 75% рынка. При этом рост автопарка и изменение его структуры за счет автомобилей иностранного производства привели к значительному росту импорта масел.

Таким образом, являясь третьим по объемам рынком смазочных материалов после США и Китая, Россия сегодня стала крупнейшим импортером масел и смазок. Основными игроками на рынке автомобильных масел выступают нефтекомпании, у которых наличие собственной нефтедобычи позволяет выпускать не только базовые масла, но и весь спектр нефтепродуктов.

По словам экспертов, отечественный рынок автомобильных масел характеризуется сегодня довольно жесткой конкуренцией — более 500 марок соперничают между собой за право быть избранными покупателями. Здесь представлены как крупные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании, так и менее известные, имеющие узкую специализацию по производству смазочных материалов. В целом современный ассортимент моторных масел ведущих фирм состоит из нескольких продуктов различного качественного уровня: 1-2 элитных

синтетических масла, полусинтетические масла высшего качества и 2-3 минеральных масла.

Большая часть западных производителей ориентируется на средний ценовой сегмент рынка. Российские компании позиционируют продвигаемый ими на рынке продукт в более низкой ценовой категории. В натуральном выражении отечественные производители лидируют. А вот по стоимости доля импортных масел почти в два раза больше за счет более высокой цены. Цены на самое дешевое отечественное и самое дорогое импортное масло различаются на порядок – 150 и 1500 рублей за популярную в рознице четырехлитровую канистру.

Объем российского рынка моторных масел составил в 2013 году 683,60 тыс. тонн. В динамике объема российского рынка смазочных материалов в период с 2010 по 2013 год наблюдалась смена тенденций от года к году.



Сокращение объемов производства моторных масел в 2012 году носит во многом вынужденный характер и, по мнению экспертов, связано со взятым производителями автомобилей курсом на резкое увеличение межсервисных интервалов. Так, если раньше моторное масло было принято менять через 10-15 тысяч километров пробега, то в настоящее время пробег до смены масла составляет 20-30 тысяч километров и более. Вместе с тем, эксперты отмечают, что далее срок службы моторных масел, скорее всего, существенно увеличиваться не будет – этого не допустят нефтехимические концерны, хотя уже существуют и успешно прошли испытания масла, срок службы которых составляет 300-500 тысяч километров (по материалам «Авторевю» 2006. №17 (364))

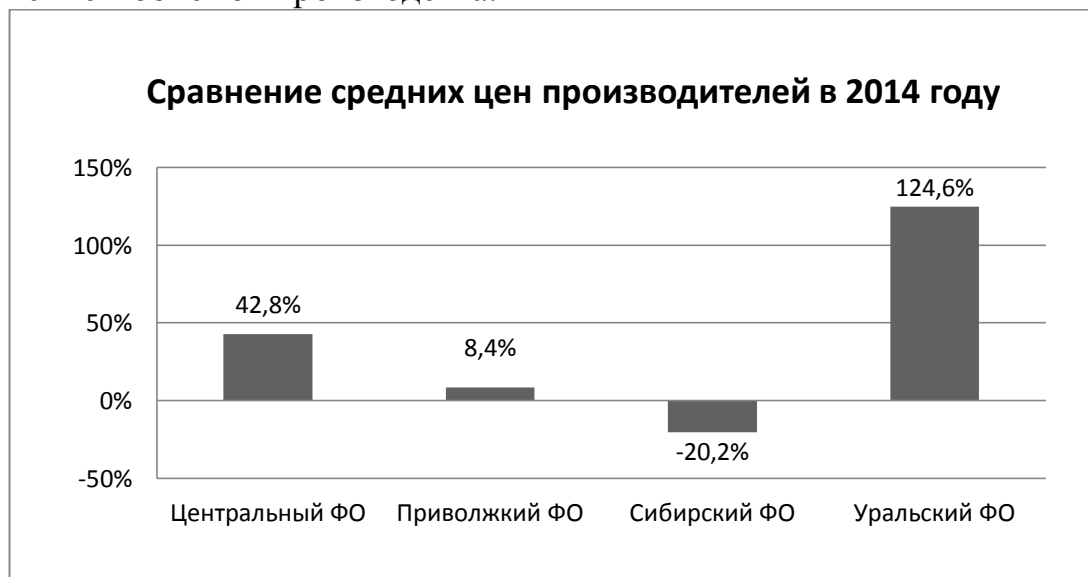
На данный момент, для российского рынка моторных масел характерна устойчивая тенденция роста импорта, что соответствует тенденции увеличения импортных поставок на рынке автомобильных масел в России в целом.

Примечательно, что около 70% импорта составляют масла для бензиновых и дизельных двигателей автомобилей зарубежного производства. Крупнейшими поставщиками автомобильных масел в Россию являются международные нефтяные корпорации: ExxonMobil, Shell, BP.

Большая часть зарубежных производителей моторных масел, представленных на российском рынке, ориентируется на средний ценовой сегмент, отечественные производители позиционируют свои масла в более низкой ценовой категории.

На фоне тенденции к снижению объемов отечественного производства моторных масел примечательно, что в настоящее время есть примеры успешного выхода российских производителей за рубеж для продажи конечного продукта. В частности, компания «Лукойл» приобрела финские компании Oy Teboil Ab и Suomen Petrooli Oy, владеющих сетью почти из трехсот АЗС, колонками по продаже дизельного топлива, занимающихся оптовой продажей нефтепродуктов и реализацией масел. Главной целью сделки для «Лукойл» явилось получение прямого доступа на финский рынок нефтепродуктов.

В настоящее время на российском рынке наблюдается тенденция роста цен на моторные масла. По информации «ИнфоТЭК-Консалтинг», за 2013 год цены на моторные масла упали на 10% в зависимости от сорта. При этом стоимость гостовских масел, которые относятся к низкому ценовому сегменту, упала почти на 30%. Падение розничных цен на моторные масла обусловлено снижением отпускных цен заводов-производителей, что в свою очередь вызвано уменьшением расценок на исходное сырье и материалы и увеличением объемов производства.



В период 2011-2014 гг. средние цены производителей на масла моторные дизельные упали на -10,8%, с 25 650,2 руб./тонн. до 22 872,5 руб./тонн. Средняя цена производителей на моторные масла в 2014 году уменьшилась на -5,8% к уровню прошлого года и составила 22 872,5 руб./тонн.

Потребление моторных масел в России во многом специфично по отношению к странам Евросоюза. Так, если в Европе 70-80% смазочных материалов реализуется через сервисные станции, где масла заливают в автомобили из 200- или 50-литровых бочек, то на отечественном рынке лишь

10-20% масел реализуется через сервисы, тогда как основная масса потребителей приобретает масло в канистрах, предпочитая делать его замену самостоятельно, однако в последнее время доля потребителей, самостоятельно осуществляющих замену масла, стабильно снижается

Отличительной чертой российских потребителей моторных масел является высокая лояльность бренду. В частности, генеральный директор компании «ОйлСити» - крупного оптового и розничного продавца масел и автохимии, Виктор Ефремов полагает, что в России, в отличие от стран Европы, покупатель с вероятностью 90% точно знает марку масла, которое он использует – название бренда, тип масла (синтетика, полусинтетика, минеральное) и вязкость. Европейский же потребитель зачастую просто доверяет тому, что ему залили в автосервисе. Аналогична и точка зрения менеджера по маркетингу московского представительства компании Shell Тараса Игнатюка – ссылаясь на результаты маркетинговых исследований, проведенных компанией, он отмечает, что российские потребители моторных масел проявляют приверженность бренду. Если покупатель не обнаружит «свое» масло в торговой точке, с высокой долей вероятности он пойдет в другой магазин, либо отложит покупку.

Эксперты различают корпоративных потребителей моторных масел, владеющих парком автомобилей, и потребителей, приобретающих масло для своей собственной машины. Внутри второй категории потребителей различаются три основных группы:

- владельцы дорогих новых иномарок;
- владельцы новых иномарок среднего класса, иномарок, возраст которых превышает 10 лет, и российских автомобилей последнего поколения;
- обладатели «древнего» парка отечественных и импортных автомобилей.

Наиболее активными розничными потребителями среднего «брендированного» масла являются владельцы подержанных иномарок и относительно новых отечественных автомобилей. Именно за эту группу потребителей преимущественно идет борьба производителей и продавцов моторных масел.

Использованные источники:

1. Сафронов А.С., Ушаков А.И., Шергалис В. Моторные масла. -Москва-СПб., Альфа-Лаб, 2010
2. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. - М., ИНФРА- М., 2008
3. Официальный сайт Госкомстата РФ [<http://www.gks.ru/>]
4. Портал статистических данных [<http://www.statistika.ru>]
5. РосБизнесКонсалтинг [<http://www.rbc.ru/>]

*Ачаева И. Г.
старший преподаватель
Хайдаров Р. Р., к.с.н.
доцент
НИИТТ КНИТУ-КАИ
Россия, г. Нижнекамск*

РОЛЬ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается повышение роли вузов в условиях жизнедеятельности городов для их устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, вуз, рабочие профессии.

Новый подход к жизни городов поощряет местные власти европейских стран, включая и Россию, к обеспечению устойчивого развития как больших, так и малых городских образований.

Сегодня конкурентоспособность каждого предприятия и каждого работника зависит также от возможности повысить уровень профессиональных знаний персонала, что во многом определяется потенциалом растущего сектора образовательных услуг. Обучение в течение всей жизни становится необходимым и значимым элементом современных образовательных систем.

В этих условиях НИИТТ КНИТУ-КАИ реализует программы дополнительного профессионального образования для студенческой молодежи, профессиональной подготовки работающего и неработающего населения, а также повышения квалификации управленческого персонала.

Институт осуществляет специальную подготовку сварщиков к аттестации на I уровень и специалистов сварочного производства на II и III уровни для групп опасных технических устройств в соответствии с требованиями Ростехнадзора. За период с 2006 по 2014 год Центр специальной подготовки института заключил с промышленными предприятиями 105 договоров о дополнительном образовании персонала. Основным видом деятельности аттестационного пункта института является организация проведения практических экзаменов при аттестации специалистов сварочного производства I уровня (сварщиков) с целью определения (подтверждения) соответствия их профессиональной подготовки требованиям «Правил аттестации сварщиков и специалистов сварочного производства».

Параллельно с овладением приобретаемой специальности студенты нашего института в отделе начальной профессиональной подготовки обучаются рабочим профессиям, востребованным на рынке труда моногорода.

Для формирования навыков рабочих профессий имеются токарный цех, электролаборатория, автослесарная мастерская, оборудованы сварочные посты. Теоретическое обучение проводится в специализированных кабинетах по подготовке водителей, автослесарей, сварщиков.

На сегодняшний день, 60% обучающиеся студентов имеют рабочие профессии. При окончании ВУЗа студенты имеют диплом высшего образования и свидетельство с присвоением квалификации, что положительно сказывается при трудоустройстве на предприятия города.

В условиях дефицита высококвалифицированных рабочих кадров наши выпускники имеют возможность трудоустроиться на предприятиях города на рабочие места и профессионально расти в соответствии со своей специальностью. Кроме того, это позволяет повысить уровень практических навыков выпускников института и более качественно готовить будущих инженеров.

Вуз сотрудничает с рядом школ города, где в технических классах обучаются школьники по интегрированному учебному плану. Выбор перечня профилирующих предметов связан со спецификой дальнейшего обучения в вузе. Продолжить обучение к нам приходят также выпускники нефтехимического и политехнического колледжей города.

В учебном процессе активно используются проектные методы, вовлекающие школьников в практическую деятельность. Это потребовало от нас разработки новых учебных технологий и учебных материалов, использования информационно-коммуникативных технологий, обеспечения широкого выбора индивидуальных образовательных траекторий.

В рамках осуществления подготовки кадров выстроена образовательная цепочка: школа – лицей – колледж – вуз – предприятие.

Обеспечивается подготовка по программам дополнительного образования и повышения квалификации специалистов предприятий и организаций города.

За период 2013-2014 гг. учебно-производственным центром при КАИ было подготовлено и выдано соответствующее свидетельство с присвоением квалификации 194 рабочим следующих предприятий: ОАО «ТАНЕКО», Татаавтоматизация, Таиф НК, Регионстрой, Татспиртпром, Нефтехимресурс, Транспорт Экспресс, Полимерхолодтехника, ВК и ЭХ, ООО «ЦМР» Нижнекамский филиал по таким специальностям как слесарь КИПиА, электрогазосварщик, электромонтёр, газорезчик, водитель погрузчика, слесарь по ремонту автомобилей, сметное дело, повысили квалификацию по направлению: метрология, стандартизация и сертификация.

С 2010 года создали образовательный кластер с целью объединения ресурсов для координации работ по созданию единой коллективной системы генерации новых знаний, распространения и использования их в интересах образовательных учреждений и передачи инновационных технологий в предприятия и организации города.

Идет наполнение кластера. С ОАО «ТАНЕКО» начиная с 2012 года, подписан план мероприятий по реализации генерального договора социального партнерства в области подготовки, переподготовки кадров, проведения и внедрения научно-исследовательских работ, а также

перспективы создания образовательно-промышленной группы в составе ОАО «ТАНЕКО» и НИИТТ.

Мы, как и многие другие малые города России, сталкиваемся с проблемой отъезда молодежи из города. Причем, очевидно, что уезжают самые талантливые и активные. Их надо стараться удержать. Наиболее часто молодежь уезжает, когда выбирает ВУЗ в другом городе. Школьники, как правило, решения о переезде самостоятельно не принимают. После окончания ВУЗа уже уезжают меньше, потому что формируются некоторые связи, кто-то обзаводится семьями и т.д.

Один из механизмов, направленных на удержание выпускников школ, предоставление дополнительных бюджетных мест в местных вузах. Другим направлением является стипендия Главы района, тем выпускникам школ, которые набрали наибольшее количество баллов, получившие на ЕГЭ сто баллов по одному из предметов, 250 и более по трем предметам и медалисты. Они назначаются самым успешным выпускникам школ, которые решают продолжить образование в родном городе, как это делается в Кировской области.

Для повышения конкурентоспособности выпускников вузов необходимо особое внимание уделять укреплению связей с промышленными предприятиями и другими организациями, участвовать в проектных работах, исследованиях и разработках по их заказам, добиваясь внедрения полученных результатов.

В дальнейшем реализовать исследовательские программы по приоритетным направлениям устойчивого развития монопромышленного города, многопрофильные программы решения кадровых проблем; создание центров развития квалификаций, где реализуются модульные программы получения конкретных рабочих профессий, обеспечение подготовки по программам дополнительного образования и повышения квалификации специалистов.

Подготовка квалифицированных рабочих одновременно с освоением студентами программ инженерного образования является более эффективной моделью, чем последовательное получение сначала среднего профессионального, а затем высшего образования. Более того, такая организация обучения будущих инженеров позволяет не только поднять их конкурентоспособность на рынке труда, но и представляет собой правильный шаг по пути усвоения уровневой системы подготовки кадров в духе идей Болонского процесса.

Показатель вклада науки в устойчивое развитие позволяет выявить уровень ресурсов ученых и инженерно-технических работников, жизненно необходимый для генерации, разработки, распространения и практического использования научных и технических знаний, обеспечивающих принятие решений в отношении устойчивого развития моногорода. Ученые совершенствуют понятийный аппарат проблем, актуальных для принятия

оптимальных решений, таких как создание новых рабочих мест, развитие персонала, увеличение производственных мощностей компаний, демографических изменений, а также экологические проблемы. Изменения в этих и других сферах необходимо учитывать при формировании долгосрочных стратегий развития. Научные знания следует применять для оценки текущих условий и перспектив в соотнесении с устойчивым развитием.

Ашуралиева И. А.

студент 2к., 1гр.

«Бухгалтерский учет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

руководитель, доцент

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Термин «ценная бумага» определяется двумя лексическими составляющими – «ценная» и «бумага». Под бумагой принято понимать либо сам материал для письма, графики, рисования, либо выполненные на таком материале записи личного, творческого, служебного или официального характера. Именно в последнем значении понимается «бумага» в данном сочетании: бумага – официальная запись или документ. Документ должен составляться по строго определенной форме специально уполномоченным лицом. Эти же признаки могут быть отнесены к обозначенному толкованию слова «бумага».

Ценными бумагами с точки зрения гражданского и торгового правового регулирования являются не все бумаги, обладающие ценностью. Ценными бумагами в юридическом смысле являются ценные документы, которые ценны не сами по себе, в силу своих естественных свойств, а в силу содержащегося в них права на некоторую ценность (товар, услуги нематериального характера, деньги или иные ценные бумаги). Кроме того, они не должны быть запрещены государством. Гражданское законодательство РФ определяет ценную бумагу следующим образом: «Ценной бумагой признается документ, удостоверяющий имущественное право, которое может быть осуществлено только при предъявлении подлинника этого документа. Право, удостоверенное ценной бумагой, может быть переуступлено другому лицу лишь путем передачи ценной бумаги». Для того чтобы передать воплощенное в бумаге право другому лицу, требуется передать ему, прежде всего, саму бумагу, чтобы последнее могло ее предъявить. Итак, в условиях рынка его участники вступают между собой в многочисленные отношения, в том числе по поводу передаче денег и

товаров. Эти отношения определенным образом фиксируются, оформляются и закрепляются. В этом смысле ценные бумаги – это не деньги и не материальный товар. Ее ценность состоит в тех правах, которые она дает своему владельцу. Последний, обменивает свой товар или свои деньги на ценные бумаги только в том случае, если он уверен, что эта бумага ничуть не хуже, а даже лучше, чем сами деньги или товар. Во-первых, можно дать экономическое определение, а можно юридическое. Во-вторых, множество авторов дает свое определение ценным бумагам. В-третьих, ценные бумаги сами по себе довольно разнообразны.

Определение бумаги как ценной означает ее способность прямо или опосредованно соответствовать интересам людей и их объединений и удовлетворять их потребности, т.е. способность такой бумаги быть носителем потребительной стоимости. Поскольку бумага должна быть потенциально способной удовлетворить потребность не одного, а нескольких субъектов, подобная бумага потенциально способна быть предметом обмена, т.е. она является носителем меновой стоимости. Способность бумаги, как и любого иного объекта отношений, быть носителем потребительной и меновой стоимости называется ценностью бумаги.

Все множество определений, используемых в литературе можно разбить на группы. В первую группу можно отнести определения, которые говорят, что ценная бумага это документ, дающий определенные имущественные права (в том числе право на получение дохода). Ко второй группе можно отнести определения, говорящие о том, что ценная бумага представляет собой капитал. Причем из них можно выделить группу определений, говорящих о том, что ценные бумаги представляют собой фиктивный капитал.

Ценная бумага – документ, составленный по установленной форме, закрепляющий совокупность имущественных и неимущественных прав дающих их владельцу возможность на получение единовременного или постоянного дохода. Ценные бумаги выполняют ряд общественно значимых функций: перераспределяют денежные средства (капиталы) между отраслями и сферами экономики; территориями и странами; группами и слоями населения; населением и сферами экономики; населением и государством; предоставляет определенные денежные права ее владельцам, помимо прав на капитал. Например, право на участие в управлении, соответствующую информацию, первоочередность в определенных ситуациях; обеспечивает получение дохода на капитал и (или) возврат самого капитала; информирует инвесторов об экономической конъюнктуре в стране и дает им ориентиры для инвестиций; являются связующим звеном между государственными, политическими, общественными институтами с одной стороны и совокупными экономическими отношениями с другой (какое-либо политическое событие оказывает влияние на курсы ценных

бумаг, а те воздействуют на экономику в целом). Выпуск ценных бумаг – важнейший источник привлечения средств для молодых предприятий, мобилизации дополнительного капитала для уже существующих предприятий, а также пополнения государственного и местного бюджетов; введение различных видов ценных бумаг в финансово–денежный оборот, позволяет без увеличения денежной массы повысить мобильность финансовых ресурсов, сосредоточив их на наиболее важных участках производства, обращения.

Ценные бумаги можно разделить на два класса – основные и производные, или деривативы. К последнему классу относятся такие ценные бумаги, в основе которых лежат основные ценные бумаги и другие активы, а цены на них зависят от изменения цен на базисные активы. То есть, если изменяются цены на нефть, изменяются цены и на фьючерсные, форвардные, опционные и т.д. контракты, в основе которых лежит нефть. По сравнению с основными ценными бумагами, производные ценные бумаги являются более гибкими инструментами. Согласно определению Комитета по разработке международных стандартов бухгалтерского учета, производным финансовым инструментом является финансовый инструмент:

а) истинная стоимость которого изменяется в ответ на изменение определенной процентной ставки, стоимости ценной бумаги, цены торгуемого на бирже товара, курса валюты, ценового или процентного индекса, кредитного рейтинга или кредитного индекса и прочих подобных показателей;

б) приобретение которого не требует первоначально никаких или требует значительно более низких инвестиций по сравнению с прочими инструментами, которые имеют подобную доходность и подобную реакцию на изменение рыночных условий;

в) который будет реализован в будущем.

Теоретически деривативные контракты можно ввести на каждый продукт так же, как и выписать страховой полис на любое событие жизни. Это и происходит в реальности. Есть деривативы на сельскохозяйственную продукцию, валюту, индексы, результаты спортивных событий, поставки электроэнергии. Среди последних нововведений – контракты на погоду, пользователями которых являются, например, поставщики и потребители топливной нефти.

По порядку владения и передачи прав различают именные, предъявительские и ордерные ценные бумаги. Именная ценная бумага – это ценная бумага, имя владельца которой зафиксировано на ее бланке и в реестре собственников. **Предъявительская ценная бумага** – это ценная бумага, имя владельца которой не фиксируется на ней самой, а ее обращение не нуждается в регистрации. Передача прав по ней осуществляется простым вручением. Ордерная ценная бумага, например депозитный сертификат, переводной вексель, выписывается на имя первого приобретателя и может

сопровождаться передаточной надписью на ценной бумаге, с помощью которой права требования по ценной бумаге могут передаваться указанному в надписи лицу.

По сроку обращения ценные бумаги подразделяют на срочные, бессрочные и сроком по предъявлении. Срочные ценные бумаги имеют установленный при их выпуске срок существования: краткосрочные — до года; среднесрочные — от 1 года до 5 лет, долгосрочные — свыше 5 лет. Бессрочные ценные бумаги — это акции.

По правовому статусу ценные бумаги подразделяют на эмиссионные и неэмиссионные. **Эмиссионные ценные бумаги** (акции, облигации) размещаемые выпуском и имеющие равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. Выпуск требует государственной регистрации и публикации проспекта эмиссии — документа, содержащего основную информацию о выпускаемых ценных бумагах и об условиях выпуска, об эмитенте и о выпущенных им ранее ценных бумагах. Неэмиссионные ценные бумаги (векселя, чеки, депозитные сертификаты и др.) выпускаются поштучно или небольшими сериями и их выпуск не требует регистрации.

По форме выпуска ценные бумаги подразделяют на документарные, т.е. выполненные на бумажном носителе, и бездокументарные (безбумажные, безналичные), существующие в виде записей на лицевых счетах в системе ведения реестра собственников. Развитие рыночных отношений привело к появлению безбумажной формы существования ценных бумаг. Прежде всего, это связано с ростом количества обращающихся ценных бумаг, особенно акций и облигаций. По другим ценным бумагам преобладает документарная форма. Многие права, закрепленные в ценной бумаге, могут быть реализованы безотносительно к ее форме. Например, выплата дохода не требует ее предъявления; операция купли-продажи может производиться без наличия ее самой как материального носителя зафиксированных за ней имущественных прав. При документарной форме выпуска владелец идентифицируется на основании оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги. Бездокументарная ценная бумага — это всегда именная и эмиссионная ценная бумага, и в электронной памяти она зарегистрирована на определенное юридическое или физическое лицо.

Давая общую оценку значения ценных бумаг в экономике, можно выделить следующие важные моменты. Во-первых, ценная бумага выступает гибким инструментом инвестирования свободных денежных средств юридических и физических лиц. Во-вторых, размещение ценных бумаг — эффективный способ мобилизации ресурсов для развития производства и удовлетворения других общественных потребностей. В-третьих, ценные бумаги активно участвуют в обслуживании товарного и денежного обращения. В-четвертых, на рынке ценных бумаг, прежде всего фондовых

биржах, складываются курсы ценных бумаг. Эти курсы – барометр любых изменений в экономической и политической жизни той или иной страны.

Бабаев М.Я.
студент 2курса 3 гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

**ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»**

Россия, г. Махачкала

РЕЙТИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ

В последние десятилетия во многих странах произошли существенные изменения экономической политики. Были признаны неэффективными прямые методы вмешательства государства в хозяйственную деятельность и осуществлен либо начат переход к рыночной системе. Инвесторы, готовые вкладывать свои средства, постоянно озабочены оценками риска и перспектив инвестиций, гарантиями возврата основной суммы и получения дохода. Им достаточно трудно разобраться в многообразии финансовых инструментов, оценить риск вложений и сравнить по нему предлагаемые на рынке инструменты. Кроме того, самостоятельная оценка индивидуального риска сопряжена в большинстве случаев с неприемлемыми трудовыми, финансовыми и временными затратами. Эту работу для инвестора выполняют рейтинговые агентства. К настоящему времени ведущие рейтинговые агентства сформировали организованный процесс оценки кредитного риска. Выпускаемые ими рейтинговые оценки широко используются на развитых рынках и внедрены на формирующихся рынках.

Рейтинг ценных бумаг – это система условных показателей оценки ценных бумаг по степени их надежности, разработанные специализированными рейтинговыми агентствами.

Занижение стоимости акции компанией-эмитентом:

— Проклятье победителя. Вопреки теории эффективного рынка для фондового характера информационная асимметрия. Присутствие информированных и неинформированных инвесторов порождает своеобразные дисбалансы при покупке акций. Инвесторы обладают разной информацией относительно перспектив компаний, потенциала роста стоимости акций в силу определенных причин. Инвестор, информированный о том, какой выпуск оценен справедливо, а какой недооценен, покупает только недооцененные акции, в то время как не информированные инвесторы «поглощают» новые выпуски акций. В данной ситуации компания оказывается в своеобразном положении: при справедливой оценке своего размещения спрос на ее акции будет значительно ниже, а

неинформированные инвесторы, накапливающие значительные риски, теряют стимул оставаться на рынке.

— Сигнализирование

Когда компания предполагает вслед за IPO проводить вторичное размещение, есть возможность сыграть на психологии инвесторов. Недооценка IPO сформирует мнение в кругах инвесторов о том, что следующие размещения информации о цене акций также происходят с дисконтом. Занизив стоимость первичного размещения, проведя SEO уже по рыночной цене, компания может привлечь больше средств. В то же время

Занижение стоимости организаторами размещения:

— Обратная связь с рынком

Предпосылкой данной гипотезы может служить тот факт, что андеррайтеры сами занижают стоимость предложения с целью своеобразного давления на инвесторов, которые обладают собственными, иногда более достоверными оценками относительно реальной стоимости и перспектив IPO. При значительной недооценке стоимость акции пересматривается в сторону повышения и наоборот.

— Массовый спрос

Инвестор вряд ли решится на покупку при отсутствии спроса со стороны других инвесторов, даже если настроен благоприятно относительно размещения компании. Создать массовый спрос возможно через недооценку акций, и андеррайтеры часто прибегают к такому «маркетинговому» рычагу.

— Монопсония инвестиционных банков

Посылкой данной теории является высокая информированность инвестиционных банкиров относительно рынка и точное знание реальной цены предложения. Более конкретные корректировки требуют от банкиров затратных мероприятий подготовки, на которых можно сэкономить.

— Распределение акций

Недооцененность акций создает массовый спрос, в результате чего акции более равномерно распределяются среди инвесторов.

--Нематериальные факторы.

Итак, проанализировав выше указанные факторы видим, что процесс ценообразования состоит из многих факторов. Множество детерминант, влияющих на стоимость акций в процессе размещения и после, можно объединить в две большие группы:

внешняя (рыночная);

внутренняя (финансовая и нефинансовая).

Теоретические представления о рейтинге. Концепции кредитного рейтинга, используемые в зарубежной и отечественной практике

Согласно концепции агентства Moody's Investors Service (далее Moody's), кредитный рейтинг представляет собой "заключение о будущей способности и юридических обязательствах эмитента произвести выплаты основного долга и процентов по ценным бумагам, приносящим

фиксированный доход, полностью и в срок. В другом источнике определение рейтинга Moody's дается следующим образом: "кредитный рейтинг — это экспертное мнение о способности эмитента в полном объеме и в срок осуществлять платежи и погасить обязательства по долговой ценной бумаге.

Из этих определений следует, что изначальный смысл кредитного рейтинга заключается в оценке кредитоспособности заемщика, а предметом анализа служит вероятность исполнения различного рода обязательств по ценным бумагам с фиксированным доходом. С точки зрения кредитора анализ кредитоспособности заемщика направлен на выяснение вероятности неисполнения различного рода финансовых обязательств для оценки им кредитного риска. Считается, что кредитный рейтинг отражает вероятность неплатежа по долговой ценной бумаге в течение всего срока ее обращения, а под неплатежом понимается не только отказ от платежа, но и несвоевременный платеж. Кроме того, кредитный рейтинг Moody's по долгосрочным обязательствам отражает как вероятность, так и ожидаемые потери, рассчитанные в процентах от номинала.

Рассматривая теоретические концепции агентства Standard & Poor's (далее S&P), мы обнаруживаем два базовых понятия: кредитный рейтинг эмиссии и кредитный рейтинг эмитента. Кредитный рейтинг эмиссии "...выражает суждение о вероятности того, что выплаты основной суммы и процентов по конкретным долговым инструментам будут произведены эмитентом полностью и в срок" [89-92; 9] Данное определение указывает на то, что даже различные выпуски ценных бумаг одного эмитента могут иметь отличные друг от друга рейтинги, подчеркивая учитываемость агентством разности уровней кредитного риска, присущих разным займам одного эмитента. В переводных материалах этот вид рейтинга часто называют кредитным рейтингом долговых обязательств, в данной работе также будем придерживаться этого термина. Кредитный рейтинг эмитента "...выражает текущее мнение о способности и желании заемщика своевременно и полностью выполнять все свои финансовые обязательства без учета их приоритетности, структуры, вида обеспечения, гарантий и др."⁸. Это мнение об общей кредитоспособности юридического лица и, в отличие от кредитного рейтинга отдельной эмиссии, рейтинг эмитента не учитывает характер и условия конкретного обязательства, его статус в случае банкротства или ликвидации заемщика, гарантии, страховку, иные атрибуты, присущие такому инструменту. Согласно данному определению понятие кредитный рейтинг эмитента распространяется не только на долговые ценные бумаги, но и другие формы долгового финансирования. Кредитные рейтинги эмитентов вне контекста выпущенных ими или предполагаемых к выпуску ценных бумаг не устанавливаются. Подобное утверждение вписывается в концепцию риска, принятого в современной экономической теории, где определено, что "риск учитывает и вероятность, и величину

исхода". либо к нескольким одновременно обращающимся выпускам ценных бумаг эмитента. Однако, если исходить из того, как расставлены акценты в рейтинговом анализе и что принимается в качестве объекта оценки: конкретный выпуск (либо вид, например, привилегированные акции) ценных бумаг или общая кредитоспособность эмитента, то в данном случае к рейтингу ценных бумаг целесообразнее относить только кредитный рейтинг долговых обязательств и иных ценных бумаг с фиксированным доходом. К тому же агентство S&P в одном ряду с кредитным рейтингом эмитента (заемщика) называет кредитный рейтинг предприятия или партнера по сделке, учитывающий своевременность платежей по сделке. Подчеркнем, оба ведущих агентства — S&P и Moody's, выпуская свои оценки о кредитной надежности заемщиков и их ценных бумаг под общим названием рейтинг, имеют ряд разновидностей последнего, которые будут рассмотрены ниже, но приведенные здесь определения являются основополагающими и соотносятся с понятием кредитный рейтинг.

Багамаев И.М.
студент 2 курса 3гр.
«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

БАНКОВСКАЯ СТРУКТУРА И ИПОТЕЧНЫЕ БАНКИ РФ

1. Банки, их сущность функции, структура банковской системы.

Банки - одна из древнейших и наиболее распространенных групп кредитных учреждений, выполняющих роль большинства кредитно-финансовых услуг и по существу являющихся институтами универсального профиля, классические банковские операции - привлечения средств на расчетные (текущие) счета, срочные вклады, предоставление аккумулярованных средств в сферу на условиях платности, срочности, возвратности. В настоящее время круг банковских операций существенно расширился, все больше и больше грань меж банковскими и квазистанковскими операциями.

Банки - сфера деятельности которых является торговля деньгами и предоставление связанных с ней услуг юридическим и физическим лицам, в зависимости от специфики выполняемых ими функций, делятся на два вида:

1) эмиссионные 2) не эмиссионные (коммерческие).

Эмиссионные банки – центробанки наделены правом эмиссии денежных знаков в обращении. В разных странах они называются по-разному: народные, национальные, резервные. Главная задача банков,

выполняющих функции центральных, торгующим денежным товаром, только среди банков и не вступающих непосредственно в отношения с отдельными хозяйственными единицами, состоит в том, что выполняют управление эмиссионной, кредитной, расчетной деятельностью банковской системы. Они же являются коммерческими организациями, не органами государственного управления в традиционном понятии этого слова. Эмиссионным правом государство наделяет как правило только один банк, поскольку предоставление права эмиссии денег всем банкам расширило бы денежное обращение страны.

Эмиссионный банк может располагать такими крупными средствами, какими не располагает ни один из крупных банков, так как его пассивы - это средство бюджета и наличные деньги в обращении. Это обстоятельство дает ему возможность оказывать поддержку другим банкам и руководить их деятельностью. Эмиссионный банк становится - центром по организации банковского дела в стране, вокруг которого группируются все прочие банки и иные кредитно-финансовые учреждения. Характерными для Центрального банка являются следующие функции:

- 1) Эмиссия и контроль денежного обращения.
- 2) Расчетный и резервный центр банков.
- 3) Управление государственным долгом, наполнение госбюджета.
- 4) Выполнение роли "кредитора" последней инстанции "Банка - банков".
- 5) Проведение научных исследований.

Наделение Центробанка указанными полномочиями позволяет обеспечить эффективное функционирование двухуровневой банковской системы.

Коммерческие банки - занимаются практически всеми видами кредитно-расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием хозяйственной деятельности своих клиентов. Первоначально, комбанки создавались как отраслевые. Так в Украине были созданы: Укрлесбанк, Укрстройбанк, Укрмонтажспецбанк, энергобанк и др. Эти банки должны были способствовать решению прежде всего внутриотраслевых проблем, ускорению темпов научно-технического прогресса на предприятиях, увеличению объемов производства и повышению качества выпускаемой продукции. Отраслевые министерства и подведомственные им предприятия, созданием своих банков, пытались мобилизовать как можно больше денежных средств на развитие отрасли и стать независимым от кредитно-финансовой политики, проводившаяся государством через так называемые специализированные банки - Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк. Комбанки классифицируются по ряду признаков в зависимости от форм собственности. Они подразделяются на частные и государственные. В настоящее время в Украине государственным комбанком является лишь Эксимбанк. (Экспортно-Импортный банк). По форме организации, среди

частных банков преобладают акционерные, в виде, обществ открытого и закрытого типа. Коммерческие банки, в зависимости от выполняемых операций, бывают универсальными и специализированными. В настоящее время на Украине все коммерческие банки стремятся быть универсальными, хотя далеко не все они выполняют спектр банковских операций.

2. Сущность и социальное значение ипотечного кредитования в РФ

Ипотека (Hypotheca) – залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору. Предметом ипотеки является недвижимость, остающаяся во владении залогодателя. В современных экономических отношениях ипотека – это залог недвижимого имущества при получении ссуды в кредитном учреждении, дающий право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества. Кредитор залогодержатель в случае неисполнения залогодателем обязательства по возврату ссуд обретает право получить компенсацию за счет реализации заложенной недвижимости в первоочередном порядке (в сравнении с другими кредиторами).

Разновидность залога является заклад. В отличие от обычного залога при закладе имуществом распоряжается не залогодатель, а залогодержатель, т.е. банк – кредитор. Чаще всего объект залога не совпадает с объектом кредитования (под последним подразумевается конкретная цель, на достижение которой представляется ссуда, а первый – это движимое имущество или недвижимое имущество, служащее обеспечением обязательства заемщика). Закладная – долговое свидетельство о залоге недвижимости, выдаваемое банком заемщику. При кредитовании под залог происходит временное отчуждение права собственности, которое означает, что до погашения ссуды заемщиком не может продать заложенное имущество и лишь после погашения кредита к нему возвращается право распоряжаться имуществом, освобожденным от залога. При этом заемщик не теряет права пользования заложенным имуществом. Таким образом, заложенная недвижимость может быть изъята в пользу банка, если клиент не сможет выплачивать кредит в соответствии с графиком, предусмотренным договором. Поскольку такие кредиты выдаются на многие годы, покупатель должен разумно планировать свою жизнь, доходы и расходы на длительный срок вперед.

Ипотечный кредит - долгосрочная ссуда, выдаваемая коммерческими и специализированными банками, кредитно-финансовыми инструментами под заклад недвижимого имущества (земли, жилых построек, производственных зданий, целых комплексов), право собственности, на которое переходит на время кредитования к кредитору, хотя само имущество находится в пользовании заемщика. Объектами ипотечного кредита могут быть: строительство квартиры в многоквартирном жилом доме, строительство индивидуального жилого дома, приобретение квартиры или

дома. При этом существуют различные варианты сочетаний объекта залога и объекта кредитования: ссуда на строительство жилья под залог - этого же жилья; ссуда на строительство жилья под залог земельного участка; ссуда на приобретение земельного участка под залог жилья и т.д. В качестве залога жилья может быть предоставлена другая (запасная) жилая площадь заемщика, либо единственная площадь, на которой он проживает. Второй случай чреват серьезными осложнениями (в частности, в России) при реализации недвижимости заемщика для погашения его долга, и потому на практике такая жилая площадь кредиторами в залог обычно не принимается. Ипотечные жилищные кредиты подразделяются, прежде всего, на выдаваемые для строительства жилья и на его приобретение. В зависимости от субъекта кредитования ипотечные ссуды на строительство жилья, в свою очередь, подразделяются на кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья, и выдаваемые подрядчикам. Второй вид практикуется, если окончательный владелец жилья в период строительных работ неизвестен. Подобная ситуация неопределенности может возникать, например, в том случае, когда строительная организация, специализирующаяся на сооружении многоквартирных жилых домов под ипотечные кредиты, одновременно ведет работы на множестве объектов.

*Багандова П.И.
студент 2курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

В условиях рыночной экономики банковский кредит объективно необходим. Потребность в нем обусловлена действием экономических законов, наличием товарно-денежных отношений и государственной политикой, направленной на поддержку и стимулирование различных секторов экономики.

Действительная потребность в банковском кредите предопределила создание государством такого звена экономических отношений, которое призвано было бы аккумулировать все «свободные деньги мира» и обеспечить их целенаправленное распределение, удовлетворив потребности определенного круга субъектов только для того, чтобы эти деньги вернулись с некоторым приростом, обеспечив функционирование такого звена, которым и выступают банки, объективное существование которых

выражается в выполнении роли связующего элемента между теми, кто имеет «лишние» деньги, и теми, кто нуждается в них.

Участие банка не только определяет возможность использования в качестве кредитных ресурсов привлеченные денежные средства, а также исключительное использование конструкции кредитного договора при размещении своих денежных средств, но и обеспечивает гарантию слабой стороне (заемщику) в том, что он уверен в добросовестности своего контрагента (банка) как специального субъекта права, деятельность которого подконтрольна Банку России.

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулировать в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях. Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

Потребность в средствах (кредите) во всех ячейках общества колеблется. У экономических субъектов обычно в обороте находится сумма собственного капитала, и в периоды, когда потребность в средствах превышает минимум, она может удовлетворяться за счет получения заемных средств. Таким образом, временно свободные денежные средства не остаются неиспользованными, а вовлекаются в полезный хозяйственный оборот, что ускоряет темпы воспроизводства и способствует наиболее рациональному расходованию всех денежных фондов. Средства ссудного фонда используются для капитальных вложений - воспроизводства основных фондов в случаях, когда отрасли или предприятию необходимо осуществить затраты до фактического накопления ресурсов (амортизации, прибыли). С ростом экономики и развитием хозяйства увеличивается и размер кредитных ресурсов.

Объективная необходимость кредита обусловлена особенностями кругооборота капитала, которыми являются: постоянное образование денежных резервов и возникновение временных дополнительных потребностей в них; различная длительность оборота средств в отдельных ячейках хозяйства, тесное переплетение наличного и безналичного оборота средств; обособление капитала в рамках экономических субъектов.

Особенно велика роль кредита в организации оборотного капитала предприятий, имеющих сезонные условия снабжения, производства или реализации. Кредит им требуется для формирования временных запасов. Но и предприятиям, не связанным с сезонными условиями работы, также необходимы ссуды. У любого предприятия оборотные фонды и фонды обращения то уменьшаются, то увеличиваются, при этом меняются пропорции между капиталом, находящимся в товарной, производительной и

в денежной формах. Данное обстоятельство объясняется тем, что величина производственных запасов постоянно колеблется в зависимости от сроков поступления сырья и материалов. Величина остатков готовых изделий и необходимых предприятию денежных средств также зависит от условий поставки, сроков получения платежей от покупателей и оплаты счетов поставщиков, сроков выплаты заработной платы и т.д. Поэтому, несмотря на равномерный процесс производства, у предприятий несезонных отраслей хозяйства в процессе кругооборота средств постоянно образуются кратковременные отклонения от установленных средних величин. Объективный процесс приливов и отливов средств у отдельных предприятий требует определенной гибкости всей системы организации капитала. Велика роль кредита и в инвестициях, в воспроизводстве основных фондов. Антиципационное свойство кредита (способность предвосхищать будущие доходы) обеспечивает осуществление капитальных вложений еще до того, как хозяйствующий субъект накопит прибыль и амортизацию для инвестиций. Сочетание собственного капитала с заемным позволяет оперативно реагировать на прогресс технологии, быстро осуществлять затраты на внедрение новейших научных достижений. Банковский кредит - одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств. Доход по этой форме кредита банк получает в виде ссудного процента или банковского процента.

Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита также являются предприятия и организации, население, государство и сами банки. Как известно, в кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают как кредиторы и заемщики..

К принципам кредитования относятся: срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность.

Возвратность является той особенностью, которая отличает кредит как экономическую категорию от других экономических категорий товарно-денежных отношений. Без возвратности кредит не может существовать. Возвратность является неотъемлемой чертой кредита, его атрибутом.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т.е. в нем находит конкретное выражение фактор времени. И, следовательно, срочность есть временная определенность возвратности кредита.

Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам, претендующим на его получение. Кредит должен предоставляться только тем, кто в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитоспособности, под которой понимается финансовое

состояние предприятия, дающее уверенность в способности и готовности заемщика возратить кредит в обусловленный договором срок.

Принцип обеспеченности кредита означает, что ссуды могут выдаваться под определенные виды кредитного обеспечения. В мировой банковской практике видами кредитного обеспечения кроме материальных ценностей, оформленных залоговым обязательством, выступают гарантии и поручительства платежеспособных соответственно юридических и физических лиц, а также страховые полисы оформленного заемщиками в страховой компании риска непогашения банковского кредита. Причем не только одна, но и все перечисленные формы юридических обязательств одновременно могут служить обеспечением выдаваемого банком кредита.

Принцип платности кредита означает, что каждое предприятие-заемщик должно внести банку определенную плату за временное пользование его денежными средствами. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента - это своего рода «цена» кредита. Платность кредита призвана оказывать стимулирующее влияние на хозяйственный (коммерческий) расчет предприятий, побуждая их на увеличение собственных ресурсов и экономное расходование привлеченных средств.

Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки: банка и заемщика.

Багаудинов А.М.

студент 4к.5гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный

институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Директор, генеральный директор, топ-менеджер или, другими словами, руководитель предприятия всегда являлся, и будет являться ключевой фигурой на предприятии. От него зависит, что ждет предприятие в будущем, какие трудности возникнут на его пути, каких высот оно достигнет. Соответственно, успех будет зависеть от эффективного управления предприятия этим руководителем.

Фраза: "Главная цель любого коммерческого предприятия - максимизация прибыли" - уже для всех, наверное, набило оскомину, но, к сожалению, а может и к счастью, это действительно так.

Так каким же путем руководитель сможет прийти к этой цели и за счет каких ресурсов? Существуют различные мнения, что является первоочередной задачей для руководителя и на каких вещах ему необходимо делать акцент при управлении предприятием.

Сколько людей - столько и мнений. И каждый старается остаться при своем. Однажды добившись успеха, руководитель считает, что выбранная им методика управления предприятием или даже просто последовательность действий является панацеей от всех "болезней", ключом к эффективному управлению предприятием.[1]

Сторонники маркетинга и логистики говорят, что надо первым делом повысить рентабельность производства или продаж, увеличив выручку и сократив издержки. Для достижения этих целей, по их мнению, необходимо, во-первых, чтобы главным пунктом стратегического плана развития компании являлось привлечение как можно большего количества новых клиентов и удержание уже имеющихся при помощи широкого, постоянно обновляемого ассортимента товаров, ведения гибкой ценовой и грамотной маркетинговой политики. Во-вторых, обеспечить максимальное качество обслуживания клиентов - доступность информации о товарах, скорость обслуживания, наличие сопровождающих услуг, таких как доставка и резервирование товара, прием заказов на отсутствующие в ассортименте товары, продажа товаров в рассрочку, всевозможные способы оплаты (за наличный и безналичный расчет, использование пластиковых карт). Для уменьшения издержек компании необходимо оптимизировать все протекающие бизнес-процессы предприятия. Здесь в помощь руководителю приходит логистика - наука о планировании, организации, управлении и контроле движения материальных и информационных потоков.

Сторонники управления финансами говорят, что без построенной системы управленческого учета и бюджетирования, невозможно эффективно управлять предприятием. Что управленческие решения должны приниматься на основе утвержденных бюджетов и информации об изменениях ключевых показателей эффективной работы предприятия.

Сторонники теории экономического управления предприятия рассматривают, как правило, несколько эффективных методов управления предприятием в зависимости от условий при которых оно функционирует. Так при устойчивом объеме производства, для эффективного управления предприятием, рекомендуется осуществлять управление объемом производства продукции, изучая при этом влияния переменных и постоянных затрат на изменение экономической эффективности при выборе технологий производства продукции. Помимо этого, рекомендуют применять графические модели относительной прибыли при принятии решений по управлению выпуском продукции и критериев для обеспечения заданного требуемого уровня прибыли (в долях или процентах от себестоимости). В условиях же неравномерного производства и сбыта

продукции рекомендуют использование динамической модели определения объема производства продукции для эффективного управления предприятием, а также динамических моделей определения объема собственных и привлекаемых финансовых средств для производства планируемой продукции и определения требуемой прибыли и цены для накопления планируемого объема собственных финансовых средств.

Все эти мнения, конечно же, имеют право на жизнь - они верны по своей сути. Но единственное, в чем их недостаток - это в том, что они акцентируют внимание руководителя на каком-то направлении деятельности, тем самым, ограничивая его потенциальные возможности в управлении предприятием.

Эти методы абсолютно не имеют никакого отношения к эффективному управлению предприятием. Они могут быть предприняты лишь для достижения сиюминутной выгоды.[3]

Что бы понять, как негативно сказывается несбалансированность выбранных приоритетов при управлении предприятием, рассмотрим два крайних случая, так сказать два типа руководителя: производственник и финансист.

Как правило, производственник ничего не хочет слышать о финансах. Для него важен только производственный процесс. Обычно, это люди прошедшие в организации весь путь от рабочего до директора. Вопрос о том, что в данный момент у предприятия нет денег, повергает такого руководителя в шок.

- "Как же так??? Мы в этом месяце на 20% увеличили объем производства!!!!". И ему даже невдомек, то, что товар может быть не продан, соответственно происходит увеличение затоваренности склада, влекущее за собой увеличение затрат, что товар может быть попросту не оплачен или месяц назад уже была предоплата за этот товар и денежные средства были израсходованы. Также он может не брать в расчет, то, что в предыдущем месяце сформировались обязательства, которые должны быть оплачены в текущем месяце.

Он не владеет информацией о движении денежных средств, его не интересуют финансовые показатели, за исключением, возможно, выручки, реализации и прибыли. Он оперирует в разговоре производственными показателями и его трудно переубедить в том, что не все зависит от производственного процесса.

Такая ситуация очень часто имеет место быть в дочерних нефтедобывающих компаниях расположенных в регионах.

Финансист полностью вовлечен в процесс управления финансами. Это его конек. Он готов придумывать хитрые финансовые схемы, для него важны все финансовые коэффициенты и показатели от рентабельности продаж и капитала до фондоотдачи, оборачиваемости капитала и т.д. и т.п.

Проблема в том, что он не отождествляет финансы с производством в полном объеме и оперирует лишь только понятиями производственные затраты, производственные мощности, и производство продукции. Поэтому, достаточно часто его расчеты оказываются неверны, так как он не видит того, что скрывается за цифрами.

Эти два типа руководителей довольно часто встречаются на отечественных предприятиях.

Обычно, в случае с руководителем-производственником, предприятию может помочь либо смена руководителя, либо наличие финансового директора способного воздействовать на руководителя, либо руководитель, прислушивающийся к финансовому директору и хотя бы пытающийся понять суть экономических процессов происходящих на предприятии. Что касается случая с руководителем-финансистом, то здесь также может помочь смена руководителя, либо более тесное взаимодействие с начальником производства.[2]

Использованные источники:

1. Аренков И.А., Багиев Е.Г. Маркетинг и маркетинговые решения. Спб.: Изд-во СПбУЭФ, 2012г.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: экономика, 2013г.
3. Базилевич Л.А., Соколов Д.В., Франева Л.К., Модели и методы рационализации и проектирования организационных структур управления. Л.:ЛФЭИ, 2012г.

*Багиров Я.Я.
студент*

*Тюменский Государственный Институт
заочное отделение магистратуры
кафедра « Бух. учета, анализа и аудита»
Россия, г. Тюмень*

СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Для сближения принципов бухгалтерского и налогового учета при заключении договора по факторинговым операциям необходимо обращать внимание на условия договора, на участников факторингового рынка, на выплату факторинговой комиссии, на валютные и налоговые риски.

Продажа товаров (работ, услуг) с отсрочкой или рассрочкой платежа для поставщика означает возможность расширения рынка сбыта. Вместе с тем, у него образуется дефицит оборотных средств. Чтобы не брать банковские кредиты (которые могут только осложнить финансовое положение), большинство хозяйствующих субъектов прибегает к договору финансирования под уступку денежного требования. Тем более, что факторинговая комиссия уменьшает налогооблагаемую прибыль, а уплаченный в ее составе НДС позволяет получить дополнительный вычет.

Заметим, что факторинговые операции с правом регресса удобны для хозяйствующих субъектов, уверенных в платежеспособности контрагентов, нуждающихся в оборотных средствах. Если же есть сомнения по поводу платежеспособности дебиторов, по моему мнению, лучше заключать договор без права регресса. В этом случае сумма комиссии за факторинговое обслуживание будет гораздо выше. Когда в договоре не прописана возможность регресса, фирма-фактор может понести убытки при невозможности взыскания с должника суммы в полном объеме.

На мой взгляд, следует обращать внимание на следующие аспекты для оптимизации расчетов при проведении факторинговых операций:

Условия договора. По договору факторинга фирма - фактор передает или обязуется передать клиенту денежные средства в счет денежного требования к третьему лицу (должнику), которое вытекает из предоставления клиентом товаров (выполнения им работ, оказания услуг) третьему лицу [1, ст. 824]. В свою очередь, клиент уступает или обязуется уступить фирме — фактору это денежное требование.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть:

- денежное требование, срок платежа по которому уже наступил: (существующее требование);
- право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Это означает, что товары будут отгружены покупателю в будущем и право требования уплаты долга возникнет у фирмы - фактора в момент поставки. Договор факторинга является возмездным и предполагает, что фирма - фактор получает денежное вознаграждение. Разница между суммой, уплаченной клиенту и полученной от должника, составляет вознаграждение фирмы - фактора (комиссию).

Участники факторингового рынка. Гражданский кодекс Российской Федерации [1, ст. 825] ограничивает круг лиц, которые по договору финансирования денежного требования могут выступать в роли финансовых агентов: банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление такой деятельности.

Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [2, ст. 17] не требует, чтобы коммерческие организации, выступающие в качестве фирмы - фактора, получали лицензию. Однако, арбитражная практика исходит из необходимости специальной правоспособности при заключении подобных сделок и свидетельствует о невозможности заключения договоров с коммерческими некредитными организациями [3]. Таким образом, в настоящее время единственными легитимными компаниями, оказывающими услуги по финансированию под уступку денежного требования, являются банки и иные кредитные организации.

Выплаты агенту в целях налогообложения прибыли. Поскольку договор факторинга является возмездным, фирма - фактор может взимать:

- фиксированный сбор за обработку каждого документа;
- комиссию за предоставление денежных ресурсов (за каждый день с момента выплаты банком досрочного платежа до дня поступления денежных средств на счет банка от покупателя);
- комиссию за факторинговое обслуживание (оказание иных услуг), выраженную в процентах от суммы досрочного платежа.

Расходы в виде фиксированного сбора за обработку документов компания может учесть в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, как расходы на оплату услуг банка [4, ст. 264 п. 1 пп. 25].

Позиции Минфина России, налоговых органов и судов по поводу того, как учитывать в целях налогообложения прибыли комиссию за факторинговое обслуживание и комиссию за предоставление денежных средств, разделились.

Минфин России считает, что указанные выше комиссии надо учитывать по правилам НК РФ [4, ст. 269], то есть как проценты по долговым обязательствам, мотивируя это тем, что договор финансирования под уступку денежного требования отличается от договора цессии. Суды иногда поддерживают эту позицию, исходя из того, что клиент уступает денежное требование по балансовой стоимости, убытка от уступки права требования нет.

Вместе с тем, налоговые органы считают: факторинг необходимо квалифицировать как уступку права требования. В этой связи расходы по такому договору налогоплательщик вправе учесть в целях налогообложения прибыли в порядке, определенном НК РФ [4, ст.279].

Такое мнение высказывают сотрудники налоговых органов в судебных заседаниях и некоторые суды их поддерживают. Например, в Постановлении Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа [5] указано, что обязательство по договору факторинга не подпадает под понятие долгового. Уступка требования, совершенная в рамках договора факторинга, является разновидностью общегражданской уступки права требования, поэтому при налогообложении этих операций следует применять НК РФ [4, ст.279].

В ряде случаев арбитражные суды приходят к выводу (постановления федеральных арбитражных судов Уральского и Московского от округов), [6, 7] что обязательство по договору факторинга не подпадает ни под понятие долгового, ни под договор цессии. Следовательно, вознаграждение по договору факторинга не является процентами по долговому обязательству, а указанные расходы могут быть учтены в составе прочих, если они связаны с производством и реализацией товаров (работ, услуг) [4, ст.264 п. 1 пп.25].

Таким образом, единства позиции по порядку учета таких расходов нет даже в одном ведомстве, да и арбитражные суды разных субъектов

Российской Федерации приходят к разным выводам. Очевидно, что в этом вопросе наблюдается неустраняемая неясность законодательства о налогах и сборах, которая, согласно НК РФ [4, ст.7 п.3], должна толковаться в пользу налогоплательщика. Следовательно, хозяйствующий субъект вправе учесть рассматриваемые расходы наиболее удобным для себя способом. И на основе этой нормы НК РФ может защитить выбранный порядок учета перед налоговыми органами.

С точки зрения оптимизации налогового бремени на хозяйствующие субъекты, выгоднее при проведении факторинговых операций, по моему мнению, учесть расходы по факторинговой комиссии в момент их возникновения в полном объеме, в соответствии с НК РФ [4, ст.264 п.1 пп. 25].

НДС. Операции банков по договору финансирования под уступку денежного требования, независимо от условий договора, облагаются НДС. В этой связи НДС, который клиент заплатил в составе вознаграждения финансового агента, подлежит вычету в порядке, предусмотренном НК РФ [4, ст. 171,172].

При проведении факторинговых операций возникают различные риски. Рассмотрим их.

Валютные риски. При заключении договора следует помнить и о том, что хозяйствующие субъекты, занимающиеся факторингом, не несут валютные риски.

Если договор поставки товаров (работ, услуг) заключен в условных единицах, то фирма - фактор платит, исходя из курса валюты на дату предоставления финансирования. На дату, когда должник перечисляет денежные средства, у фирмы - фактора образуется курсовая разница за счет изменения курсов валют. Причем, если курс валюты снижается, фирма - фактор может предъявить клиенту к оплате сумму полученного убытка.

По моему мнению, в договоре факторингового обслуживания следует прописать, как между фирмой - фактором и хозяйствующим субъектом будут распределяться прибыли и убытки от колебания курсов валют.

Налоговые риски. В некоторых случаях результатом договора факторинга могут быть и негативные последствия. Это произойдет, если налоговые органы докажут, что факторинговая сделка недействительна (в силу ее ничтожности, например, как мнимая [4, ст. 170], поскольку основная цель ее совершения - только получение дополнительного вычета по НДС и минимизация платежей по налогу на прибыль, а не реальные, соответствующие ей правовые последствия. В этом случае налоговые органы будут вправе доначислить НДС, налог на прибыль, а также штрафы и пени.

Например, хозяйствующий субъект, желающий получить дополнительный вычет по НДС, приобретает товар и с небольшой наценкой продает его другому хозяйствующему субъекту с отсрочкой платежа в пять дней. На третий день, не дожидаясь, пока покупатель оплатит товары,

хозяйствующий субъект заключает с фирмой — фактором договор факторинга, в соответствии, с которым фирма — фактор приобретает право денежного требования и перечисляет на расчетный счет хозяйствующего субъекта денежные средства. После того, как покупатель перечислил средства фирме - фактору, хозяйствующий субъект платит заведомо завышенную комиссию, которая облагается НДС. Налог на добавленную стоимость с суммы факторинговой комиссии хозяйствующий субъект предъявляет в бюджет к вычету.

Суды указывают на то, что в этой и подобных ситуациях такие обстоятельства могут свидетельствовать о недобросовестном характере действий налогоплательщика, создании им искусственной ситуации, не имеющей реальной деловой цели. Все операции направлены исключительно на необоснованное изъятие из бюджета сумм НДС и искусственное увеличение затрат при исчислении налога на прибыль. Следовательно, суды выносят решения не в пользу налогоплательщиков [5,6,7].

Снижение рисков. Налоговое законодательство не устанавливает ограничений в объемах зачетных операций по НДС по договору факторинга. Однако есть ситуации, которые могут привлечь внимание налоговых органов:

- если договор факторингового обслуживания заключен в отношении одной партии товаров, реализация которых проведена в рамках договора, подразумевающего продажу многих партий с разрывом во времени. На мой взгляд, целесообразнее заключать отдельные договоры поставки по суммам, включаемым в оборот по факторинговым операциям;
- услуги фирмы — фактора за факторинговое обслуживание должны составлять разумную часть цены сделки. Кроме того, комиссию за факторинговое обслуживание не клиент должен выплачивать фирме — фактору, а последний должен удержать при перечислении клиенту денежных средств за вычетом комиссионного вознаграждения;
- заключенные договоры купли-продажи и факторинга должны приносить экономическую выгоду хозяйствующему субъекту [4, ст. 252]. Чтобы налоговые органы не поставили под сомнение экономическую обоснованность факторинговой операции, по моему мнению, у хозяйствующего субъекта должны быть расчеты, подтверждающие, что при использовании финансирования по договору факторинга получена экономическая выгода.

Риски, возникающие при проведении факторинговых операций, страхуют с помощью создания резервов по сомнительным долгам.

Порядок и сроки создания таких резервов необходимо отражать в учетной политике организации. Сумма резервов по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности.

Инвентаризация проводится в порядке, установленном приказом Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 [8], поскольку налоговым законодательством не установлено особенностей проведения инвентаризации для использования ее результатов в целях налогообложения.

При расчетах суммы сомнительной задолженности в целях налогообложения следует учитывать все суммы дебиторской задолженности по отгруженным товарам (работам, услугам), подтвержденные результатами инвентаризации, даже если имеют место суммы задолженности, не подтвержденные дебиторами [9]. Следует иметь в виду, что на суммы задолженности, по которым истек срок исковой давности, это не распространяется, поскольку в целях налогообложения такие суммы на основании НК РФ [4, ст. 266 п. 2] признаются безнадежными долгами.

Оценивая перспективы сближения отечественных методик учета резервов по сомнительным долгам с международными нормами, можно утверждать: МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» регулирует признание и оценку резервов в финансовой отчетности, устанавливает требования раскрытия информации о резервах, повышая полезность финансовой отчетности за счет представления надежных сведений о финансовом положении и результатах деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтапный переход отечественного учета на международные стандарты, на наш взгляд, создаст качественно новые экономические условия работы организаций, что значительно расширит возможности использования факторинговых операций.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1-3 (с учетом изменений и дополнений).
2. Федеральный закон от 08.08.2001г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с учетом изменений и дополнений).
3. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 05.07.2000 г. № Ф09-902/2000-ГК и Московского от 25.09.2003 № КГ-А40/7043- 03-П.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2 (с учетом изменений и дополнений).
5. Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 24.05.2006 г. № А82-16240/2005-14.
6. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 02.11.2005 г. № КА-А40/9884-05.
7. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 05.07.2000 г. № Ф09-902/2000-ГК и Московского от 25.09.2003 № КГ-А40/7043- 03-П.
8. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. №49.
9. Письмо Минфина РФ от 26.07.2006 г. № 03-03-04/1/612.

Багиров Я.Я.
студент
Тюменский Государственный Институт
заочное отделение магистратуры
кафедра « Бух. учета, анализа и аудита»
Россия, г. Тюмень

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФАКТОРИНГА

В современных условиях развития экономики многие хозяйствующие субъекты сталкиваются с неплатежами за товары или услуги. Как следствие, возникает необоснованный дефицит финансовых ресурсов. Конкуренция на рынках заставляет поставщиков товаров и услуг различными путями налаживать взаимоотношения с покупателями. Агрессивная ценовая политика, контроль качества, расширение ассортимента, улучшение логистики, товарный кредит – мероприятия к которым прибегают поставщики стремясь найти и сохранить покупателя.

Необходимость инвестирования дебиторской задолженности, а также сложность организационных процессов кредитования продаж сдерживают товарное кредитование. Для решения вопросов кредитования используется факторинг. Экономические отношения требуют новых методов управления и новых инструментов финансирования товарного кредита с условием повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Предлагаемые банковскими учреждениями продукты на сегодняшний момент не в полной мере отвечают потребностям рынка.

Одним из инструментов развития финансирования предприятий и торговых компаний, являются инструменты факторинга. Факторинговые отношения – это экономические взаимоотношения между хозяйствующими субъектами (организация или индивидуальный предприниматель, предоставляющие товары и услуги, организация или индивидуальный предприниматель, получающий от клиента товар или услугу и банк или небанковская кредитная организация, так называемый финансовый агент). Указанная схема беззалогового финансирования под уступку денежного требования обеспечивает хозяйствующие субъекты необходимыми оборотными средствами, минимизирует кредитные риски и, в значительной степени, способствует поддержанию ликвидности в условиях ограниченного доступа к кредитным ресурсам.

О важности развития инструментов факторинга в отечественной экономике свидетельствует поддержка факторинга на государственном уровне. Указывается необходимость активного использования целевого кредитование предприятий под расчеты за поставленную продукцию, что свидетельствует о том, что факторингу отводится роль стратегического отечественной экономики.

Развитие институтов факторинга, положительно влияет на взвешенность ценовой политики хозяйствующих субъектов, расширение

дополнительного сервиса банков, что ведет к повышению эффективности конкурентоспособности банковского сектора и улучшает качество банковского обслуживания.

Несмотря на то, что факторинг пользуется у предприятий спросом, на практике слабо развиты стратегии построения факторинга и методические рекомендации проведения факторинговых операций.

В роли финансовых агентов договора финансирования под уступку денежного требования выступают такие участники финансовой деятельности как банки, кредитные организации, коммерческие организации, при условии наличия лицензий на осуществление деятельности данного вида (ст. 825 ГК РФ) [2].

Приведем основные требования, предъявляемые к договору факторинга [5]: факторинг используется только в предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов; предмет договора - единственное существенное условие факторинга; факторинговые отношения являются двусторонними, так как правоотношения по договору возникают между финансовым агентом и клиентом; факторинг является возмездным, так как имущественное представление одной стороны (денежные средства финансового агента) обуславливает встречное имущественное представление другой стороны (право требования клиента и вознаграждение финансовому агенту); факторинг может быть реальным или консенсуальным, так как по договору факторинга стороны могут либо сразу выполнить свои обязательства, либо возложить на себя обязанность по их выполнению в дальнейшем [1].

Соглашением сторон определяется срок договора факторинга. Возникновение договора осуществляется на фоне конкретного права требования к должнику, либо при других обстоятельствах по усмотрению сторон. Обстоятельства, определяющие срок договора не должны противоречить нормам ГК РФ, а также финансированию под уступку денежного требования. По соглашению сторон договор может быть заключен и на неопределенный срок. Специалисты отмечают, что именно данный вариант воспринимается как наиболее перспективный и способствующий формированию качественно новых рыночных отношений [6].

Преимущества факторинга состоит в его функциональности. Во-первых, финансирование оборотного капитала, во-вторых, посредством факторинга осуществляется инкассация задолженности клиента; в-третьих, факторинг берет на себя риск неплатежа, выступая, таким образом, в качестве страховщика финансовых рисков, при условии соответствующей договоренности.

Такой комплекс функций делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий, а также предоставляет более открытый доступ к кредиту.

В качестве преимуществ факторинга перед другими финансовыми инструментами является то, что факторинг не требует предоставления залога в традиционном понимании, реализует абсолютное целевое использование средств, и позволяет экономить на налоге на прибыль [5].

Таким образом, факторинг является конструктивным современным финансовым инструментом. Это доказывают тенденции, свидетельствующие о том, что наметилось значительное расширение как спроса на факторинговые услуги со стороны клиентов, так и предложения на них со стороны банковской сферы.

На текущем этапе развития факторингового рынка существует отставание отечественного рынка факторинга по количественным и качественным показателям от европейского и американского рынков. Несмотря на это, каждый участник факторинговых отношений получает явные преимущества и извлекает выгоду из такого сотрудничества – увеличение оборота продаж, привлечение новых покупателей, страхование от риска неплатежа. Невысокая конкуренция на факторинговом рынке, высокий спрос на факторинговые услуги – привлекательные факторы развития факторинговых услуг для банковской сферы.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014)
2. Дереш С. Факторинговые операции: правовые аспекты // Хозяйство и право. – 2010.
3. Кудряшова М.И. Факторинговые операции: учет и налогообложение // Бухгалтерский учет. – 2009. – №8.
4. Хотинская Г.И., Докукина Е.В. Рынок факторинговых услуг: состояние и тенденции развития // Маркетинг услуг. – 2010. – №2.
5. Шевченко Е.Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации. – М, 2011.
6. Велиева И., Мусиец М., Самиев П. Российский рынок факторинга в первом полугодии 2009 года: прерванный полет. <http://raexpert.ru/ratings/factoring>

Багиева Ф.Г.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы формирования и развития внутреннего аудита на предприятиях, формы организации и проблемные

аспекты.

Ключевые слова: контроль, внутренний аудит, стандарты аудиторской деятельности.

Современное российское законодательство предоставляет предприятию определенную свободу выбора способов учета в соответствии со спецификой деятельности предприятия. В результате на бухгалтера предприятия ложится ответственность не только за правильность ведения бухгалтерского учета в соответствии с нормативными актами, но и за результаты принятых решений, поэтому проблема риска в бухгалтерском учете становится актуальной.

В настоящее время предпринимателю нужно не только избежать риска. Необходимо его предвидеть, при этом стараясь одновременно снизить его до минимального уровня. Для этого необходимо вести постоянный и своевременный контроль, как за деятельностью работников, так и в компании в целом путем правильной постановки экономической, правовой работы, бухгалтерского (финансового) учета и отчетности.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ, экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя). Неотъемлемой частью внутреннего контроля на предприятиях является внутренний аудит. Образование на отечественных компаниях подразделений внутреннего аудита и их нормативное регулирование на сегодняшний момент является актуальным, сложным, но в тоже время интересным вопросом.

Внутренний аудит необходим в первую очередь для предотвращения потерь ресурсов, стабилизации бухгалтерского учета и для организации необходимых изменений внутри организации. Особенностью внутреннего аудита можно назвать и то, что он осуществляется в момент совершения и документального составления финансово-хозяйственных операций. Это позволяет вовремя обнаруживать все недостатки в работе и принимать необходимые меры к их предотвращению.

В соответствии с Правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Рассмотрение работы внутреннего аудита» в качестве внутреннего (операционного, управленческого) аудита понимают организованную на предприятии, действующую в интересах руководства и собственников предприятия, регламентированную внутренними нормативами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения учета,

составления и представления отчетности и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Исходя из этого, под внутренним аудитом понимают установленную внутренними документами компании деятельность по контролю за всеми составляющими управления и различными сторонами функционирования компании, которая осуществляется служащими специального контрольного органа в процессе помощи органам управления фирмы в рамках установленных нормативов, в соответствии с экономической целесообразностью для предприятия, а также с соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета

Международный Институт внутренних аудиторов раскрывает следующее определение внутреннего аудита: «Внутренний аудит-это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на усовершенствование деятельности организации».

В качестве главной цели внутреннего аудита выступает предоставление руководству организации объективной, надежной и своевременной информации о деятельности компании в связи с достижением общекорпоративных целей и по соблюдению соответствующих стандартов ведения бизнеса. В роли задач внутреннего аудита выделяют организацию системы внутреннего контроля, которая является неотъемлемой составляющей для осуществления прав и ответственности руководящего органа управления и должностных лиц.

Функции внутреннего аудита выполняют специально выделенная служба или отдельный аудитор, который состоит в штате хозяйствующего субъекта. Это ревизионная комиссия; ревизоры; внутренние аудиторы, которых привлекают для целей внутреннего аудита; внешние аудиторы и группы внутренних аудиторов.

Следует отметить, что в зависимости организационно-правового контекста внутренний аудит является эксклюзивным для каждого хозяйствующего субъекта. Большое значение здесь отводится учету специфики его финансово-хозяйственной деятельности. В экономической литературе рассматриваются следующие формы его организации:

- создание собственной службы внутреннего аудита;
- аутсорсинг;
- косорсинг.

Создание собственной службы внутреннего аудита предполагает, что сотрудники организации хорошо знакомы с внутренней структурой компании и отраслевыми особенностями бизнеса. Положительным аспектом является и то, что когда аудиторские задания выполняются собственными штатными сотрудниками, то полученные ими навыки и опыт остаются внутри компании.

Аутсорсинг (от англ. Outsourcing — выполнение всей совокупности

функций или только конкретной части по управлению организацией сторонними специалистами) предполагает полную или частичную передачу функций по ведению внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

А суть косорсинга заключается в том, что в рамках компании создаются органы внутреннего аудита, но тем не менее в некоторых случаях могут привлекаться эксперты специализированной компании или внешние консультанты.

Выбор того или иного способа организации службы внутреннего аудита во многом определяется видом, сферой и масштабами деятельности организации.

Не менее важным является и то, что построенная служба внутреннего аудита помогает уменьшить и расходы организации, которые связаны с проведением внешнего аудита. Это возможно в том случае, когда внешний аудитор сможет полагаться на результаты, полученные в процессе проведения внутреннего аудита, что в дальнейшем поможет сократить объем действий, выполняемых внешним аудитором.

Повышению эффективности работы организации будет способствовать интеграция внутреннего аудита с управленческим учетом, которые совместными усилиями должны образовать такую систему, с помощью которой появиться возможность поиска и мобилизации всех допустимых резервов по экономии ресурсов, по рационализации технологических процессов, по уменьшению себестоимости произведенной продукции, работ и услуг и по повышению конкурентоспособности компании.

Среди наиболее проблемных аспектов внутреннего аудита можно выделить:

- небольшой объем необходимых методических разработок;
- возможная неэффективность действующей нормативно-правовой базы, занимающейся регулированием внутреннего аудита;
- низкий опыт деятельности аудиторов;
- недостаточное количество квалифицированных кадров;
- отсутствие унифицированных форм необходимых документов;
- отсутствие автоматизации внутреннего контроля за деятельностью.

Указанные проблемы могут привести к пробелам связанным не только с организацией внутреннего аудита, но и к проблемам в теории и практике.

С организацией внутреннего аудита каждое предприятие будет иметь существенные преимущества, которые в первую очередь связаны с выявлением резервов и источников получения необходимых средств предприятием. Не менее важное значение имеет и разработка рекомендаций касающихся усовершенствования системы учета и внутреннего контроля или, по крайней мере, оценка использования уже имеющегося на предприятии информационно-программного обеспечения. Эти

преимущества в конечном итоге приведут к повышению интересов собственников, инвесторов, контрагентов к таким предприятиям.

Багишова Ф.Г.
бакалавр 4 года обучения
профиль «Бухгалтерский учет»
Ибрагимова А.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет
Россия, г. Махачкала

УЧЕТ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ

Накладными называются такого рода общехозяйственные расходы строительной компании, которые связаны с управлением, а также обеспечением общих условий для функционирования компании в целом. При этом нет их непосредственной связи с производственным процессом. К накладным расходам обычно относят:

- административно-управленческие расходы;
- содержание общехозяйственного персонала, который непосредственно не связан с производственной деятельностью компании;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- расходы на обслуживание работников строительства;
- расходы на организацию работ на строительных площадках;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и т.п.;
- другие аналогичные по назначению расходы [4, с. 32].

Согласно п.5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» общехозяйственные расходы являются неотъемлемой частью расходов компании по обычным видам деятельности, которые связаны с изготовлением строительной продукции [1]. Обычно эти расходы принято называть накладными. Накладные расходы непосредственно не включаются в себестоимость строительной продукции по соответствующим объектам учета. Данные расходы относятся к деятельности строительной компании в целом и поэтому включаются в себестоимость объектов учета с помощью специальных методов:

- пропорционально прямым расходам;
- пропорционально расходам на оплату труда рабочих;
- пропорционально численности рабочих;
- или других методов, обеспечивающих наиболее достоверное выявление себестоимости отдельных видов выпускаемой строительной продукции [6, с. 139].

Затраты строительной компании по калькуляционной статье «Накладные расходы» определяются на базе смет этих расходов на планируемый период в размерах, устанавливаемых по принятой в конкретной строительной компании методике их распределения по объектам учета [4].

Бухгалтерский учет накладных расходов осуществляется с применением активного собирательно-распределительного счета 26 «Общехозяйственные расходы». Накладные расходы, которые связаны с содержанием непроизводственной сферы, учитываются на счете 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Общехозяйственные расходы распределяются строительной организацией ежемесячно по методике, установленной в ее учетной политике. Такого рода методика может предусматривать следующие варианты:

1) общехозяйственные расходы в полном размере списываются в дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Расходы на продажу»;

2) общехозяйственные расходы списываются на производственную себестоимость строительной продукции в дебет счетов: 20 «Основное производство»; 23 «Вспомогательные производства» и 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», если вспомогательные и обслуживающие производства изготавливали продукцию, выполняли работы и оказывали услуги на сторону.

При этом общехозяйственные расходы по видам производств и хозяйств распределяются, как правило, прямо пропорционально расходам на оплату труда производственных рабочих.

Для реализации установленной учетной политикой строительной компании методики по распределению накладных расходов необходимо:

1) определить соотношение накладных расходов и прямых расходов основного производства и вспомогательных производств и хозяйств;

2) по исчисленному проценту, умноженному на сумму прямых затрат, учтенных на счетах 20, 23, 29, определить сумму накладных расходов, которую следует отнести на каждый из этих счетов;

3) по принятой в компании методике, являющейся элементом учетной политики, распределить общую сумму накладных расходов на счете 20 по объектам учета, а на счетах 23 и 29 - по видам производств или хозяйств [5, с. 179].

Накладные расходы для целей налогообложения прибыли относятся к косвенным расходам отчетного периода и в полном объеме вычитаются из налогооблагаемой прибыли отчетного периода.

Накладные расходы, которые относятся к строительству объектов хозяйственным способом для собственных нужд подрядной строительной компании, в соответствии со ст.270 НК РФ отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета учета вложений во внеоборотные активы.

Следовательно, они не учитываются при исчислении налогооблагаемой прибыли отчетного (налогового) периода

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы и организации». Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н;
2. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2012. – С.240;
3. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет. – М.: Рид Групп, 2011. – С. 608;
4. Ибрагимова А.Х. Алибеков Ш.И. Методы распределения косвенных затрат на нефтегазодобывающих предприятиях// Аудит и финансовый анализ. 2013. №1. -С. 33-35;
5. Касьянова Г.Ю. Главная книга бухгалтера. – М.: АБАК, 2013. – 864 с.
6. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах. – М.: Проспект, 2013. – С.280.

Багова О.И., к.э.н.

старший преподаватель

кафедра «Финансы предприятий и инвестиций»

Пихова А.М.

студент

Институт экономики

*ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»*

Россия, г. Нальчик

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ
ТРАНСФОРМАЦИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Как и страны Евросоюза и Азиатско - Тихоокеанского региона, Россия имеет опыт научной, технической и инфраструктурной реформации, который относится к середине XX в. советским руководством в 1950-1960-х гг. был реализован ряд программных реформ, направленных на создание ряда современных отраслей (космическая техника, авиастроение, атомная энергетика и др.) и модернизацию производства. Также была сформирована научно-техническая инфраструктура в виде наукоградов и научно-исследовательских институтов и предприняты попытки повышения уровня наукоемкости общественных и экономических отношений.

Нужно отметить, что в тот период Советский Союз реализовывал политику полной изоляции от мировых экономических и общественных отношений, и в связи с этим, страна никак не могла использовать экспортную выручку от реализации технологичной продукции для финансирования этапа трансформации середины XX в., как это делали другие страны (Китай, Корея). Невозможно было использовать и частное

инвестирование в технологическое и научно-техническое развитие, так как все производство было полностью национализировано и находилось в государственной собственности. Исходя из этого, для финансирования технологического и научно-технического развития были использованы внутренние резервы в виде сокращения темпов развития сельского хозяйства и потребительского сектора.

Все инновационное развитие Советского Союза середины XX в. строилось на продуцировании собственных наукоемких решений из-за информационной закрытости страны. К началу 1970-х гг. сформированный технологический и научно-технический задел в середине XX в., позволил стране достигнуть научно-технического лидерства в ракетостроении, атомной энергетике, самолетостроении, военной промышленности и космических технологиях. Также нужно отметить, что в тот период, накопление потенциала развития Советского Союза было обусловлено и реформами, проведенными после октябрьской революции 1917 г. и до начала Второй мировой войны. В этот период существенно отставали промышленный и сельскохозяйственный секторы, в стране был существенный дефицит продуктов питания, радиоэлектроники и бытовой техники, продукции легкой промышленности и т.д.

1980 г. был связан с переходом Советского Союза на этап депрессии и стагнации, явившийся неизбежным следствием экономической, общественной, политической и информационной закрытости страны и дисбаланса в научно-техническом и промышленном развитии. Причиной проведения сначала градуальных, а затем радикальных рыночных реформ, приведших к критической нестабильности социально-экономической системы, был застой в общественно-экономических отношениях. Нужно отметить, что российская экономика и российское общество и в настоящее время проходят очередной этап инновационной трансформации, сопряженный с более существенными, чем в других странах, трудностями. Это связано с объективными причинами, среди которых можно выделить следующие:

- Наличие неразобранного «советского наследия», в том числе в общественной, государственной, научной и экономической сферах, а также и на национальном ментальном уровне;
- Непоследовательность реформ в момент перехода от плановой экономики к рыночным отношениям. Были снижены в этот период инновационный и научно-технический потенциалы страны;
- Недостаточное финансирование и недофинансирование социальной, научной и образовательной сфер, неразвитость сектора малого и среднего, в том числе инновационного предпринимательства, а также недостаточная эффективность государственного управления.

Конечно же, причин отставания Российской Федерации в реализации инновационной трансформации национальной социально-экономической

системы гораздо больше чем выше перечисленные, но все причины являются следствием этих трех выше перечисленных причин[5].

Интеллектуальный капитал США, составляющий основу инновационно-технологического и научно-технического потенциала гораздо ниже по своим качественным характеристикам, чем аналогичный российский. К примеру, рационализаторская активность работников РФ в среднем в 1,5 раза выше рационализаторской и новаторской активности работников США. Но, несмотря на это, уровень инновационного развития США наиболее высокий, так как в этой стране формируют действительную безусловную потребность продуцирования и внедрения инноваций[3].

При этом, нужно отметить, что соотношение наукоемкости и наукоотдачи в США наиболее оптимальное. В России это соотношение значительно ниже. В таблице 1 представлены показатели наукоемкости и наукоотдачи РФ и стран с аналогичной трансформационной экономикой (Индии и Китая) по состоянию на 2012 и 2013 год.

Таблица 1

Показатели наукоемкости и наукоотдачи в ходе инновационной трансформации социально-экономических систем России, США, Китая и Индии (по состоянию на 2012 и 2013 г.)

Показатель	Россия	США	Китай	Индия
Группа показателей, характеризующих наукоемкость				
Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП, %	1,2	3,0	1,8	1,2
Численность научно-технических работников на 1 тыс. чел. занятых в экономике	7,9	12,1	1,2	2,1
Группа показателей, характеризующих наукоотдачу				
Удельный вес высокотехнологичной продукции в товарном экспорте, %	8,0	≥30-40	≥20	6,0
Удельный вес информационных технологий в мировом экспорте, %	0,1	=4-6	3,0	≥0,1

Очевидно, что Россия, Индия и Китай, при относительно равных затратах на НИОКР, численность научно-технических работников на 1 тыс. занятых в экономике РФ в среднем в 3,8 и 6,5 раза выше, чем в Китае и Индии соответственно[1]. Однако, несмотря на определенные диспропорции в динамике инновационной трансформации социально-экономической системы на федеральном уровне, в отдельных российских регионах имеет положительный опыт проведения таких трансформаций, например, в Свердловской области. В настоящее время, в области реализуется специально разработанная на период до 2020 г. стратегия инновационного развития Свердловской области. Стратегия определяет задачи, цели и механизмы инновационного развития Свердловской области с учетом развития человеческого капитала, приоритетов и ограничений, в том числе отраслевых и территориальных. Целью данной стратегии является перевод

экономики Свердловской области к 2020 г. на инновационный путь развития, характеризующийся показателями, представленными в таблице 2. У области есть возможность успешной реализации заявленной стратегии благодаря существенному природно-ресурсному потенциалу[2].

Таблица 2

Целевые показатели стратегии инновационного развития
Свердловской области на период реализации до 2020 г.

Целевой показатель	Значение целевого показателя
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме экспорта Свердловской области	40% (+27% за период)
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, произведенной на территории Свердловской области	25% (+20% за период)
Удельный вес совокупных внутренних региональных расходов на исследование и разработки в ВРП Свердловской области	2,5% (+1,3% за период)
Удельный вес научных публикаций областных ученых в изданиях общероссийского уровня	4,9% (+0,9 за период)
Место Уральского федерального университета в мировом рейтинге университетов	Вхождение в TOP-100
Количество патентов, ежегодно регистрируемых физ. и юр. лицами Свердловской области в патентных ведомствах Европейского союза, США и Японии	150 патентов в год

Резюмируя аналитические данные об инновационной трансформации социально-экономической системы Свердловской области, можно сделать вывод о том, что:

- Регион обладает одним из наиболее мощных потенциалов в природно-ресурсной, промышленно-производственной и научно-технической сферах;
- В регионе создана инновационная инфраструктура, создание и развитие которой служит достижению социальных и экономических целей инновационного развития;
- В регионе в настоящее время наблюдается снижение инновационной активности, что может являться прямым следствием недостаточного использования инструментов, стимулов и механизмов, позволяющих сформировать в области баланс спроса и предложения инноваций.

Нужно отметить, что современный этап развития характеризуется значительными трансформациями, затрагивающими все сферы жизни

общества. И уже неоспорим тот факт, что мощным двигателем экономического, социально-политического и научно-технического прогресса являются знания, а решение задач трансформации региональных экономик, а также их модернизация невозможно без достаточного финансирования, т.е. без инвестиций в наукоемкие решения[4]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестор должен получать желаемый уровень отдачи от инвестиций при приемлемом уровне риска. Следовательно, вложение инвестиционных ресурсов должно характеризоваться экономической целесообразностью и результативностью.

Использованные источники:

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. 2010. 255 с.
2. Жаров В.С. Методологический подход к формированию механизма управления инновационным развитием экономики регионов севера // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. Т. 4. №35. С. 101-106
3. Крутских А.В., Бирюков А.В., Крутских С.А. НТР и мировая политика. М.: МГИМО-Университет. 2010. 250 с.
4. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XX века. М.: Экономика. 2004. 444 с.
5. Hirooka M. Innovation Dinamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK Northhampton, MA, USA: Edward Elgar. 2006. 426p.

Багова О.И., к.э.н.

старший преподаватель

кафедра «Финансы предприятий и инвестиций»

Пишук Ф.Ф.

студент

Институт экономики

*ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»*

Россия, г. Нальчик

ПРИРОДООХРАННЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Зеленая экономика — направление в экономической науке, сформировавшееся за последние 10-20 лет, в рамках которого считается, что экономика является зависимым компонентом природной среды, в пределах которой она существует и является частью её. Концепция «зеленой экономики», хотя и возникла относительно недавно, однако она имеет глубокие политэкономические корни.

В нынешнее время требуются дополнительные исследования в данной концепции, которые позволят выяснить, каким образом зеленая экономика поможет ускорению процесса перехода к устойчивому развитию в России. В связи с этим возникли три направления исследований:

1. Необходимо прояснить взаимосвязь, зависимость и взаимообусловленность между зеленой экономикой и стабильным, устойчивым развитием всей страны, так и уровней экономических систем.

2. Следует провести исследования наднациональной увязки социальных, экономических и экологических целей развития страны.

3. Необходимо разработать модели и сценарии в целях оценки стратегий зеленой экономики в стране, включая взаимодействие в рамках инвестиций, передачи технологий и международной торговли.

Переход России к зеленой экономике базируется на следующих принципах:

0eeЭкоэффективность

0eeРесурсосбережение

0eeЕдинство

0eeОбучение и формирование экологической культуры в бизнесе и среди населения страны.

Возникают вопросы: «Какое место занимает Россия в мировом рейтинге с точки зрения состояния экологии?», «Необходимо ли развивать зеленую экономику на территории России, если «да», то к чему это приведет?».

В настоящее время три великие мировые державы – Россия, Китай и США – являются наиболее активными загрязнителями окружающей среды. Причем Россия находится в самом критическом положении и если экологическая ситуация в ней и дальше будет ухудшаться, её негативные последствия, которые трудно предсказать, могут быть опасны не только для России, но и для всей планеты. Россия эксплуатирует природные ресурсы, не соблюдая никаких правил и не задумываясь о последствиях, что оказывает значительное влияние на качество воздуха и воды. Почти все страны мира всерьез озабочены проблемой окружающей среды, однако власти России упорно игнорируют вопросы защиты окружающей среды. За последние 10 лет система экологического контроля все более развалилась, что абсолютно неприемлемо для страны, жаждущей вернуться в список наиболее развитых и влиятельных стран мира.

В России, например, каждый год количество твердых бытовых отходов увеличивается на 7 млрд. тонн, и сейчас в стране их накопилось 80 млрд. тонн. В стране также нет заводов по переработке мусора полного цикла. В России действуют лишь 243 мусороперерабатывающих и 50 мусоросортировочных комплексов, а также 10 мусоросжигательных заводов. Не менее 40 % всего скопившегося в стране мусора – это вторичное сырье. В переработку же на эти заводы и комплексы поступают 7-8% отходов, а остальные вывозятся на полигоны. Для страны с населением более чем 143 000 000 человек на 2014 год этого недостаточно. На каждого жителя страны приходится по 400 кг отходов в год. А среднестатистическая российская семья из 4 человек выбрасывает около 150 кг разного рода

пластмасс, порядка 100 кг макулатуры, около 1000 стеклянных бутылок. На энергетический сектор России приходится около 50% выбросов всех вредных веществ в атмосферу от стационарных источников, свыше 60% загрязненных сточных во, примерно 90% отходов производства и потребления[1]. Существенное воздействие на загрязнение окружающей среды оказывает также второй по развитию сектор экономики - металлургия

Исходя из ответа на первый вопрос, следует отметить, что «да» России необходимо развивать зеленую экономику. Развитие зеленой экономики приведет к улучшению условий жизни каждого человека, обеспечит благоприятные условия для будущих поколений. Существует необходимость экологизации производства и потребления, исходя из того, что экология сегодня – это экономика. Россия обладает огромными ресурсами для перехода к зеленой экономике: человеческими (20%) , материальными, технологическими и природными (70%)[2].

Основной критерий зеленой экономики - это многофункциональная эффективность улучшения природной среды, а не просто отсутствие загрязнений. Затраты на улучшение природной среды сейчас становятся окупаемыми благодаря появлению множества рентабельных технологий, восстанавливающих экосистемы и повышающих их хозяйственную продуктивность. Императивом реализации базисных принципов зеленой экономики является ноосферный подход, позволяющий выявить роль социума в развитии окружающей среды с учетом возможностей восстановления ресурса, уровня его деградации и экологической емкости территорий [Маржохова].

Признаком прорывных направлений зеленой экономики является использование модульных заводов, которые ближе к потребителям и источникам сырья, к вторичным ресурсам и источникам энергии, не требующим крупных капитальных вложений. Зеленая экономика значительно повышает общую инвестиционную привлекательность за счет кластерности смежных взаимодополняемых отраслей, а также синергизма различных технологий, значительно повышая их общую рентабельность и эффективность. Необходимо создать новые «зеленые технологии» в различных секторах страны и минимизировать изъятия и деградацию природного богатства страны.

Для «позеленения» экономики необходимо изменить также отношение самих людей проживающих на территории России к окружающей среде, нужно воспитать в них «культуру к экологии» проводя различные общественные мероприятия. Россия единственная страна на территории которой находятся: «вся таблица Менделеева», гигантские запасы пресной воды, лесных ресурсов, нетронутых хозяйственной деятельностью экосистем, огромное биоразнообразие составляют значительную часть природного капитала России и оказывают глобальные экосистемные услуги всему миру.

Природное богатство открывает неограниченные возможности для развития страны, роста благосостояния и качества жизни населения, позиционирования страны в мире не только как энергетической державы, но и как экологического донора, что предполагает капитализацию, получение страной выгод от своих экосистем. Реализация этих преимуществ может позволить России стать одним из лидеров зеленой экономики.

Использованные источники:

1. Круглов В.Н. - Информационное развитие региона .2014 год.
2. Порфириев Б.Н. - "Зеленая" экономика: общемировые тенденции развития и перспективы. 2012 год.
3. Маржохова М.А. Комплексный подход к развитию природно-ресурсного потенциала аграрных территорий в условиях глобализации / Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики. Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. –Нальчик: КБГАУ им. В.М. Кокова. 2013 год – 466 с. (с 182-185)

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Светайло Р.В.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Овчинников А.С.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБРАЗА БУДУЩЕГО И УВЕРЕННОСТИ
В СЕБЕ У СТУДЕНТОВ ВУЗА**

Аннотация. В статье рассматривается проблема формирования образа будущего у студентов вуза. Приводятся результаты эмпирического исследования взаимосвязи образа будущего и уверенности в себе студентов младших курсов вуза. Даются рекомендации по использованию результатов исследования.

Ключевые слова: уверенность в себе, студенты, психологические особенности образ будущего.

Понятие образа будущего появилось в рамках исследования темы времени вообще и психологии времени в частности. Проблема времени занимает совершенно особое место в жизни человека. Людей всегда волновали вопросы о том, что такое течение времени, является ли оно объективным или же подвластно человеку.

Всестороннее исследование феномена образа будущего началось

сравнительно недавно и далеко от своего завершения, а следовательно, продолжает оставаться актуальной задачей психологии на современном этапе. Изучение образа будущего и его взаимосвязи с уверенностью в себе интересно с практической точки зрения, так как позволяет сделать выводы о влиянии работы с позитивным образом будущего на уверенность человека, и наоборот. Это может быть особенно актуальным для молодых людей, которые получают высшее образование и планируют свое будущее, т.е. для студенческой аудитории, что подтверждается ограниченным количеством литературы, посвященной этой проблематике.

Цель нашего исследования - выявить взаимосвязь образа будущего и уверенности в себе у студентов.

В качестве гипотезы было выбрано предположение о том, что существует взаимосвязь образа будущего и уверенности в себе у студентов, а именно: у студентов с позитивным образом будущего более высокий уровень уверенности в себе.

Основные методы исследования: теоретический анализ психологических исследований по проблемам изучения образа будущего и неуверенности в себе; психологическое тестирование - методика «Неоконченные предложения», «Субъективное восприятие времени» Т. Коттла, модификация проективной методики «Автопортрет», тест уверенности в себе В.Г. Ромека; методы количественной и качественной обработки результатов исследования.

В качестве теоретической базы исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых К.А. Альбухановой-Славской, Б.Г. Ананьева, А.К. Болотовой, Е. Головахи, А.А. Кроник, С.Л. Рубинштейн, Х. Вейингера, А. Адлера, П.К. Анохина, Н.А. Бернштейна и др., посвященные изучению образа будущего личности. В понятие образа будущего многие авторы вкладывают субъективные представления и переживания личности, связанные с восприятием и оценкой предстоящих событий, жизненных перспектив.

Область будущего, наличие или отсутствие его позитивного образа, имеет особый смысл для процессов существования человека уже на общебиологическом и физиологическом уровне, что убедительно доказано в работах П.К. Анохина, Н.А. Бернштейна и др.

Для А. Адлера образ будущего определяется жизненными целями, которые складываются под влиянием жизненного опыта, ценностей, особенностей личности и системы ее отношений с другими людьми. Жизненные цели имеют реальное воздействие на поведение в настоящем, обеспечивая его направление. Поведением человека управляют его ожидания в отношении будущего.

Содержание образа будущего включает в себя когнитивный компонент, т.е. это представления, отражающие те или иные ожидаемые или желаемые события будущего, эмоционально-оценочную составляющую -

систему отношений личности к себе, другим людям и миру в целом, а также антиципационный компонент, играющий важную роль в процессах предвидения, представлений человеком себе возможного результата или последствий своих действий, совершаемых в настоящем.

Различают позитивный и деформированный образ будущего. Эталонная модель образа будущего наиболее полно была описана шведским психологом Б. Щербергом и включает в себя 11 характеристик: конкретность, простота, измеримость, личная значимость, актуальность в настоящем, достижимость, охват всех областей жизни (полнота), реальность, ответственность, временная определенность, открытость. Многие исследователи указывают на то, что соблюдение всех 11 критериев встречается достаточно редко. Следовательно, при соблюдении большинства критериев Б. Щерберга речь идет об условно позитивном образе будущего.

Отсутствие или недостаток критериев предопределяет наличие у субъекта деформации образа будущего. Выделяют пять основных форм нарушения образа будущего: несформированный (отсутствующий) образ, нереалистичный, негативный, фрагментарный (частичный), множественный.

Многие ученые говорят о том, что позитивный образ будущего, с одной стороны, опирается на актуальное состояние в настоящем, с другой стороны, оказывает непосредственное влияние на личность, защищая от чувства бессилия и растерянности, придавая уверенности в себе. Изучение образа будущего и его взаимосвязи с уверенностью в себе интересно с практической точки зрения, так как позволяет сделать выводы о влиянии работы с позитивным образом будущего на уверенность человека, и наоборот. Это может быть особенно актуальным для молодых людей, которые получают высшее образование и планируют свое будущее, т.е. для студенческой аудитории.

Таким образом, изучение теоретических источников позволило сформировать гипотезу эмпирического исследования, описанного в данной работе, о том, что существует взаимосвязь образа будущего и уверенности в себе у студентов, а именно: у студентов с позитивным образом будущего более высокий уровень уверенности в себе.

Эмпирическое исследование проходило в Дальневосточном федеральном университете. Всего было исследовано 80 человек, 60 юношей и 20 девушек, проходящих очное обучение на первом и втором курсах. Возраст испытуемых 17 – 19 лет.

Эмпирическое исследование взаимосвязи образа будущего и уверенности в себе у студентов состояло из двух этапов. На первом этапе проводилась диагностика особенностей образа будущего у студентов с помощью следующих методик: «Неоконченные предложения», «Субъективное восприятие времени» Т. Коттла, модификация проективной методики «Автопортрет».

На втором этапе исследования студентам предлагался тест

уверенности в себе В.Г. Ромека. Оценка различий между двумя выборками студентов по уровню уверенности в себе, проводимая по Q-критерию Розенбаума показала, что на данной выборке позитивный образ будущего не обуславливает более высокий уровень уверенности в себе, что не подтверждает гипотезу эмпирического исследования на данной выборке.

Можно предположить, что расхождение полученных результатов с изученными нами теоретическими источниками связано со спецификой выборки, так как вошедшие в нее испытуемые характеризуются определенными социально-психологическими особенностями. Именно в возрасте 17 – 19 лет молодые люди вступают в период прохождения возрастного кризиса – кризиса идентичности. Факт нахождения испытуемых в ситуации кризиса, непосредственно связанного с восприятием целостности собственной личности, оказывает влияние на исследуемую взаимосвязь между образом будущего и уверенностью в себе.

В этот период жизни также очень большое значение для актуального уровня уверенности в себе может иметь поддержка родителей. Не стоит также забывать, что каждый человек кроме представлений о будущем и настоящем обладает багажом прошлого опыта, который может не в меньшей степени предопределять актуальный уровень уверенности в себе.

В рамках данного исследования взаимосвязи образа будущего и уверенности в себе у студентов экспериментальную группу составили студенты, имеющие условно позитивный образ будущего. При этом, мы допускаем, что определяющее значение в ряде случаев могли иметь именно те критерии, которые не были соблюдены. Образы будущего у студентов, по данным нашего исследования, часто ограничиваются лишь ближайшими перспективами. Возможно, значимая взаимосвязь между позитивным образом будущего и уверенностью в себе существует, преимущественно, при наличии сформированности более отдаленных перспектив.

Анализ полученных результатов исследования взаимосвязи образа будущего и уверенности в себе у студентов позволяет говорить о преимущественном влиянии на уверенность в себе студентов не столько позитивного образа будущего, сколько других факторов, что придает актуальность дальнейшим исследованиям в данном направлении, в том числе исследованию возрастной динамики взаимосвязи образа будущего и уверенности в себе личности.

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Светайло Р.В.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Овчинников А.С.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМАНД К САМООБУЧЕНИЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ РОЛЕВОГО СОСТАВА

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития профессиональных команд, а также способность данных команд к самообучению. Приводятся результаты эмпирического исследования взаимосвязи ролевого состава команды менеджеров и способности данной группы к эффективному самообучению. Даются рекомендации по использованию результатов исследования.

Ключевые слова: профессиональная команда, роли в команде, самообучение, развитие персонала.

Ключевой составляющей организационного развития является команда. В командах изначально заложен социально-психологический ресурс развития. Командная работа может быть описана по схеме обучения, основанного на опыте. Группа планирует свои действия, осуществляет их, контролирует результаты и следствия, проводит рефлексивный анализ, а затем планирует дальнейшие шаги (цикл Колба). Эффективность деятельности команды в этом случае во многом зависит от умения членов команды вписать свои действия в стратегию группы.

Эффективность решения задач командой зависит не только от актуальной способности к решению задач, но и от того, насколько команда в состоянии обучаться в процессе осуществления самого этого решения.

При этом имеются в виду быстрота обучения, повышение качества решения и возможность решения более сложных задач. Поэтому возникает вопрос исследования психологических факторов, влияющих на способность команд к обучению. Среди таких факторов можно выделить условия работы команды, индивидуальные особенности её членов, её социально-психологические структурные особенности.

Так, в литературе описаны исследования влияния на обучение таких внутренних характеристик взаимодействия внутри команд, как совместимость, конкуренция или независимость целей членов команды; ориентация на решение проблем или обвинение. Кроме того, изучается

разворачивание процесса обучения как такового.

К примеру, В.А. Бодров, известный психолог, со ссылкой на модель организационного обучения И. Нонаки рассматривает интенсивность, направленность и содержание потоков знания в организации на различных этапах разработки и реализации производственного процесса. В этом контексте особую актуальность приобретает изучение влияния на самообучение команды тех её характеристик, которые закладываются ещё при комплектовании. Это связано, в частности, с таким параметром, как степень однородности ролевого состава, а именно гомо- и гетерогенность ролевого состава команд.

Нами были выдвинуты исследовательские гипотезы о том, что гетерогенные по ролевому составу команды эффективнее (продуктивнее) гомогенных, и они в большей мере способны к самообучению, чем гомогенные.

Были использованы методики: - тестирование с использованием методики Р. М. Белбин; - игровая методика «Палубный всепогодный бомбардировщик-истребитель» (апробирована П. Л. Хасиной); - методика Т. Эллера; - экспертная оценка.

Основной целью исследования являлось определение влияния ролевого состава команды менеджеров на профессиональную эффективность менеджеров.

Объектом исследования были выбраны сотрудники одной из компаний г. Владивостока, менеджеры среднего и высшего звена в возрасте от 20 до 55 лет, мужчины и женщины с высшим профессиональным образованием в количестве 63 человека.

Процедура исследования состояла из 5 этапов. На первом этапе сотрудники компании были протестированы по методике Р. М. Белбин. По результатам тестирования сотрудники компании были разделены на 10 команд (4 гомогенных и 6 гетерогенных по ролевому составу).

Особенности условий проведения исследования заключались в том, что: по замыслу руководства компании, в соответствии с поставленными задачами, создаваемые команды должны были представлять собой одновременно как межфункциональные, так и высокоэффективные объединения перспективных (талантливых и эффективных) сотрудников; руководство компаний стремилось оказывать организационную поддержку создаваемым командам; члены команд — представители разных функциональных подразделений компаний — являлись очень результативными сотрудниками, однако не всегда находились в отношениях открытого доверия и сотрудничества в профессиональной сфере (профессиональном взаимодействии), среди значительного числа из них наблюдались выраженные конкурентные отношения.

Все это послужило основанием для фокусирования задач в рамках сравнительного исследования на выявлении и изучении некоторых

особенностей командно-ролевого поведения сотрудников, основанных на ролевых предпочтениях.

Далее был проведён первый тур игровой методики «Палубный всепогодный бомбардировщик-истребитель». Затем было проведено тестирование по методике Т. Эллера. После этого был проведён второй тур игровой методики «Палубный всепогодный бомбардировщик-истребитель».

Заключительным этапом было получение экспертной оценки руководителя о влиянии командной работы во время эмпирического исследования на экономические показатели по итогам месяца.

Исследование проводилось в рабочее время, в групповой форме. Испытуемые отнеслись к тестированию и деловой игре с интересом и вниманием. На исследование было затрачено 4,5 часа.

В целом можно считать полученные данные достоверными. В результате проведённого исследования можно сделать следующие выводы: Существует качественное различие между самообучением гомо- и гетерогенных команд. Гомогенные по ролевому составу команды изначально показывают невысокий результат, но по прошествии некоторого времени, получив после первого этапа соревнования негативную обратную связь и приобретая опыт, во втором этапе игры, повышают свою эффективность.

Гетерогенные по ролевому составу команды изначально быстрее и эффективнее решают поставленную задачу, чем гомогенные. Результативность обучения в первом этапе игры очень высока, особенно в соревновательном контексте, но во втором этапе игры, особенно если первоначально был показан очень высокий результат, эффективность очень сильно снижается. Можно говорить о том, что у них не наблюдается роста эффективности с опытом, в случае, если они не получают негативную обратную связь (проигрыш). Основным фактором, влияющим на самообучение, является получение негативной оценочной обратной связи (в соревновательном контексте), а гетерогенные команды при реализации данного сценария фактически не подвергались влиянию данного фактора.

Таким образом, их изначальное превосходство в контексте соревнования привело к отсутствию прогресса. В процессе игры наиболее сильный опыт получают команды, проигравшие в первом туре – они вынуждены актуализировать все внутренние ресурсы для разрешения трудностей при решении поставленной задачи, помимо этого команды сталкиваются с необходимостью бороться не только с внутренними противоречиями, но и с упадком настроения, вызванным проигрышем.

Стратегия достижения поставленных задач в гетерогенных командах преобладает, а те члены гетерогенных команд, у которых основным является стремление к избеганию неудач, на время работы в команде проявляют больший результат в достижении поставленных целей, о чём они сами говорили по окончании первого этапа игры. Возможно, сказывается влияние командного духа и тех членов команд, которые изначально нацелены на

достижение результата, но для подтверждения или опровержения этого утверждения необходимо провести дополнительные исследования.

Члены гомогенных по ролевому составу команд, в большинстве своём изначально нацелены на стратегию избегания неудач, что, возможно, также повлияло на низкую результативность в первом этапе игры. Гипотеза о том, что гетерогенные по ролевому составу команды более способны к самообучению в процессе деловой игры, чем гомогенные не нашла подтверждения.

Гетерогенные команды не проявляют способность к самообучению на материале деловой игры. Этот факт опровергает гипотезу о том, что гетерогенные команды способны к самообучению. Гомогенные команды проявляют способность к самообучению на материале деловой игры. Этот факт подтверждает гипотезу о том, что гомогенные команды способны к самообучению.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Светайло Р.В.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Овчинников А.С.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

ЛИЧНОСТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСПЕШНОЕ КАРЬЕРНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

Аннотация. В статье рассматривается проблема компетентностной оценки персонала организации с целью планирования карьерного роста. Приводятся результаты эмпирического исследования взаимосвязи личностных компетенций персонала, обеспечивающих успешное карьерное продвижение персонала. Даются рекомендации по использованию результатов исследования.

Ключевые слова: компетенции персонала, карьерный рост, оценка персонала, управление развитием персонала.

Карьера тесно связана с личностью профессионала, его стилем жизни, целями и ценностными ориентирами, личностными особенностями, накопленным опытом. Стоит отметить, что в литературе по психологии труда, особенно зарубежной, особое внимание уделялось профессиональным и деловым компетенциям, связанным с карьерным продвижением в организации. В то время как личностным компетенциям, способствующим карьерному успеху (достижение личностно-значимых целей в карьерном

продвижении, сопровождающееся должностным ростом и профессиональным развитием; субъективное переживание ценности и значимости достигнутого, самореализация и ощущение внутриличностной гармонии), посвящено не так много психологических исследований.

Цель нашего исследования - выявить личностные компетенции персонала, обеспечивающие успешное карьерное продвижение.

В качестве исследовательской гипотезы нами было выдвинуто предположение, что успешное карьерное продвижение связано с высоким уровнем выраженности таких личностных компетенций как самооффективность, мотивация к карьере, интернальность и эмоциональная стабильность.

По итогам изучения личностных компетенций сотрудников одной торговой компании находящийся в г. Владивостоке, нами получены следующие результаты.

При сравнении самооффективности в деятельности и в общении у экспериментальной и контрольной групп, были выявлены следующие особенности:

- представители группы А (менеджеры, добившиеся успеха в карьере) обладают высокой самооффективностью в деятельности (8,3 балла), что существенно выше данного показателя у представителей группы специалистов (группа Б), не ориентированных на управленческую карьеру (5,9 баллов);

- у представителей групп А и Б по показателю самооффективность в общении явных различий не наблюдается.

Данную особенность можно объяснить тем, что сотрудники, обладающие высокой самооффективностью в деятельности, в большей степени уверены в своей способности достичь поставленных карьерных целей за счет совершенствования профессиональных и управленческих навыков, освоения эффективных карьерных стратегий. Соответственно именно эти сотрудники более успешно продвигаются по карьерной лестнице в компании. Большинство из этих сотрудников за время работы в компании прошли карьерный путь от рядового специалиста до руководящих должностей.

В то же время представители группы Б (специалисты), обладая низкой самооффективности в деятельности и средней самооффективностью в общении в течение всего периода работы в компании так и не осуществили значительного карьерного продвижения.

При исследовании локуса контроля было рассмотрено три основные характеристики (общая интернальность, интернальность в сфере достижений и интернальность в сфере неудач). Анализ указанных психологических характеристик показал, что все они в большей степени выражены у представителей группы А (менеджеры). Высокие значения по общей интернальности у сотрудников, добившихся успехов в карьере,

свидетельствуют о том, что они готовы принимать на себя ответственность за управленческие решения, качество выполнения рабочих заданий и проектов и эффективную работу подчиненных. В то же время именно эти сотрудники отличаются высоким уровнем интернальности в сфере достижений и в сфере неудач, то есть они берут на себя ответственность как в случае значительных профессиональных и карьерных успехов, считая себя субъектами собственной карьеры, так и в ситуации временных затруднений и остановок в карьерном росте.

У специалистов, входящих в группу Б, все три показателя интернальности ниже, чем у представителей группы А, что говорит о их неготовности отвечать за собственный профессиональный рост и карьерное продвижение, стремлении перекладывать на других ответственность в случае ошибок и принижении своего личного вклада в общий успех.

Сравнение различных аспектов мотивации к карьере у участников эмпирического исследования показало, что по двум из трех аспектов карьерной мотивации (карьерный инсайт и карьерная причастность) наблюдаются различия: обе характеристики в большей степени выражены у менеджеров, чем у специалистов. Показатели по карьерному инсайту у менеджеров попадают в область высоких значений, а у специалистов – в область низких. Карьерная устойчивость выражена на среднем уровне у добившихся карьерных успехов менеджеров и у рядовых специалистов.

Подобную картину можно объяснить тем, что менеджеры, сделавшие карьеру в компании обладают точным пониманием своих сильных и слабых сторон в отношении карьеры, могут четко выстроить карьерные цели и карьерные планы. Они готовы разделять цели и ценности компании, в которой работают, проявляя приверженность и высокую мотивацию к профессиональной деятельности именно в данной компании. Сотрудники, входящие в группу Б – специалисты, с низкими показателями по двум из трех аспектов мотивации к карьере (карьерный инсайт и карьерная причастность) отличаются менее выраженным осознанием личностных ресурсов к карьерному росту, их карьерные цели могут быть неадекватными – или сильно заниженными, или завышенными. Эти сотрудники могут не всегда разделять в полной мере цели организации, отдавая приоритет личным целям, которые не связаны с общими задачами развития компании.

Эмоциональная стабильность как личностная компетенция, включающая в себя две составляющие – нейротизм и психотизм, у менеджеров значительно выше, чем у специалистов, соответственно уровень выраженности нейротизма и психотизма у них ниже. Это означает, что сотрудники, работающие на руководящих должностях, отличаются способностью сохранять организованное поведение и ситуативную целенаправленность в обычных и стрессовых ситуациях, а также более адаптивны к внешней среде, склонны к лидерству и общительности, менее напряжены и беспокойны в различных рабочих ситуациях.

Сотрудники, входящие в группу Б, обладают повышенным нейротизмом, то есть эмоционально нестабильны. Эти сотрудники более склонны к чрезмерной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, быстрой смене настроений (лабильности), чувству вины и беспокойства, озабоченности, депрессивным реакциям, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Обладая высоким уровнем нейротизма, они также отличаются неровностью в контактах с людьми, изменчивостью интересов, неуверенностью в себе, выраженной чувствительностью, впечатлительностью, склонностью к раздражительности.

Результаты по шкале психотизма у менеджеров ниже по сравнению с результатами по этой же психологической характеристике у специалистов. Низкий показатель по психотизму означает большую адекватность социальных реакций, неконфликтность, коммуникативную открытость и способность эффективно выстраивать взаимодействие с ближайшим социальным окружением. Низкий уровень нейротизма и психотизма, определяющий высокую степень выраженности такой личностной компетенции как эмоциональная стабильность, является одной из важных психологических составляющих карьерного успеха.

Проведя сравнительный анализ всех рассматриваемых в эмпирическом исследовании личностных компетенций, были установлены следующие особенности:

- по большинству изучаемых психологических характеристик (8 из 10) установлено различие между менеджерами и специалистами;

- наибольшие различия выявлены по таким психологическим характеристикам как самооффективность в деятельности, карьерный инсайт и карьерная причастность;

- по таким характеристикам как самооффективность в общении и карьерная устойчивость значимых различий не наблюдается.

На основании полученных в эмпирическом исследовании данных можно говорить о том, что выдвинутая гипотеза о взаимосвязи успешного карьерного продвижения и уровнем выраженности таких личностных компетенций как самооффективность, мотивация к карьере и интернальный локус контроля и эмоциональная стабильность, подтвердилась.

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Светайло Р.В.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Овчинников А.С.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МЕТОДОМ АССЕССМЕНТ-ЦЕНТРА

Аннотация. В статье рассматривается проблема компетентностной оценки персонала государственных организаций. Раскрывается особенность применения метода оценки персонала Ассесмент-центр. Даются рекомендации по использованию результатов исследования.

Ключевые слова: ассесмент-центр, компетентностный подход, оценка персонала, управление развитием персонала.

Ассесмент-центр (Assessment Center) имеет богатую историю, хотя в России данный метод оценки кадрового потенциала и компетенций достаточно новый. Рассматриваемый метод, согласно теоретическим исследованиям является высоко валидным, что делает его эффективным при планировании и проведении кадровой политики предприятия.

Модели компетентности, описывающие деловые и личностные качества управляющего, навыки межличностной коммуникации, позволяют сделать акцент на овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для успешной работы в должности руководителя любого ранга и сферы деятельности.

Методика оценки уровня компетентности руководителя может быть применима в деятельности кадровых служб, или владельцем разных за характером деятельности, размерами, типами организационных структур предприятий любой формы собственности и предоставляет возможность:

1. проводить более точный отбор руководителей;
2. получать информацию об ошибочных сторонах деятельности уже работающих руководителей с целью их преодоления;
3. назначать самого соответствующего руководителя для выполнения целевых задач;
4. решать задачи по подбору кадрового резерва на руководящие должности;
5. проводить аттестацию и принимать решения относительно соответствия руководителя должности;

6. формировать действующую управленческую команду с учетом поставленных задач;

7. выяснять причины нарушений в деятельности руководителя, которые касаются его компетентности выполнять те или иные задачи по управлению предприятием или подразделением.

Исследования, проведенные в одном из государственных учреждений, показали, что для перестройки, информатизации государственного учреждения потребуется подбор новых работников – специалистов, следовательно, требуется также улучшить процесс подбора кадров.

Минимизировать вышеназванные проблемы призваны проведенные процедуры Assessment Center в государственном учреждении:

1. Профессиональное тестирование;
2. Ситуационно-поведенческое тестирование.

В задачу оценки вошло распознавание скрытых психологических аспектов персонала, сложно дифференцируются с помощью экспертной оценки и могут быть определены только в ходе психодиагностики. Особый интерес представляет мотивационная сфера личности, ее направленность, экстернальность-интернальность. Этими задачами был обоснован подбор диагностического инструментария в виде комплекса тестов, состоящий из следующих методик:

- изучение мотивации успеха и боязни неудачи (опросник А.А. Реана);
- тест – опросник для измерения потребности в достижениях Орлова;
- КОТ (Краткий Отборочный Тест под ред. Бузина);
- УСК (Уровень Субъективного Контроля Роттерта);
- тест К.Томаса;
- опросник Г.Айзенка ЕРІ;
- шкала самооценки (Спилбергера - Ханина);
- опросник Кейрси.

Приведенное ниже исследование построено на материалах, полученных в ходе комплексной оценки кандидатов управленческого кадрового резерва на должность руководителя по управлению персоналом государственного учреждения. Были проанализированы показатели Assessment Center, в прохождении которых принимало участие в общей сложности десять человек. По их результатам сотрудники были условно разделены на две группы: в первую вошли те, которым сразу было предложено занять место руководителей отделов; во вторую – сотрудники, направленные на обучение внутри учреждения. Группа сотрудников, продемонстрировавших наилучшие результаты, в которую вошли, 6 испытуемых, была условно названа нами «группа успешных руководителей», так как на данный момент эти сотрудники, с большим успехом продолжают работу в учреждении на руководящих позициях.

Вторая группа была сформирована из числа тех, кто по результатам

Assessment Center был предварительно отправлен на обучение. В ее составе оказалось 4 человека, это «группа руководителей отделов». Сотрудники этой группы на данный момент, пройдя необходимое обучение, также занимают должности руководителей отделов, но не столь успешны, как представители первой группы.

Таким образом, охватив в рамках нашего планирования все основные процедуры, на базе которых был построен Ассесмент-центр на предприятии, подходим к главной части нашего исследования – практике применения методов психодиагностики.

Экономическая эффективность проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Отметим, что можно считать проведение процедуры ассесмент-менеджмента экономически обоснованной.

После проведения программы Assessment Center результаты испытуемых, полученные в ходе различных процедур, были проанализированы, сопоставлены и превращены в полноценную информацию

Таким образом, при сопоставлении результатов группы успешных руководителей и группы руководителей производственных отделов безусловным «лидером» практически по всем исследованным психодиагностическим показателям является группа «успешных руководителей». Высокие показатели были получены ими и в процедуре ситуационно-поведенческого, и профессионального тестирования. На данном основании, группа экспертов, проводящих Assessment Center, пришла к выводу: рекомендовать сотрудников первой группы на позицию «руководитель по управлению персоналом» без дополнительных условий.

Сотрудники второй группы, показавшие менее высокие результаты по всем диагностическим процедурам Assessment Center, были рекомендованы на позицию «руководитель отдела» с условием предварительного обучения и не ранее, чем через 6 мес. – 1 год.

Несмотря на всю очевидность полученных результатов, при проведении Assessment Center в ходе итогового обсуждения были допущены некоторые отклонения от стандартов оценки. К сожалению, далеко не во всех случаях в роли экспертов – наблюдателей выступали абсолютно незаинтересованные люди. Возникшие проблемы субъективизма оказали влияние и на принимаемые решения.

Среди таких проблем можно выделить две основные:

- личные симпатии и антипатии наблюдателей к испытуемому и его непосредственному руководителю;
- стремление поспособствовать членам «своей команды» и, напротив, воспрепятствовать продвижению «чужих» креатур.

Казалось бы, данной проблемы можно было избежать, пригласив на роль экспертов лиц, не являющихся сотрудниками. Однако практика

показывает, что для максимально точной оценки необходимо владеть не только знаниями процедуры оценки, но и понимать специфику и технологические особенности деятельности самой компании, ее миссии и целей.

Однако, несмотря на имеющиеся объективные трудности в организации данного исследования следует отметить, что цели и задачи, безусловно, были достигнуты. Практическая значимость состоит в возможности применения использованных методик на других предприятиях.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Светайло Р.В.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Овчинников А.С.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТЬ ДИНАМИКИ КАРЬЕРНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СТУДЕНТОВ ВУЗА

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития карьерных ориентаций студентов вуза в зависимости от курса обучения.

Приводятся результаты эмпирического исследования динамики карьерных ориентаций студентов вуза. Даются рекомендации по использованию результатов исследования.

Ключевые слова: карьерные ориентации, студенты, вуз.

На протяжении всей учебной деятельности в среднем или высшем образовательном учреждении у студента изменяются взгляды по поводу каких-либо намерений в развитии своей карьеры. Причин этому может быть множество: будь то изменившаяся экономическая ситуация в стране, или осознание своих истинных мотивов в профессиональной деятельности и ее карьерном развитии под влиянием учебного процесса (увеличение информации, прохождение практики или начало трудовой деятельности во время учебы). Рассмотрение особенностей карьерных ориентаций у студентов 1 и 5 курсов являлось целью данной дипломной работы. Для этого были решены следующие задачи:

во-первых, были описаны основные теоретические моменты относительно понятия карьеры, ее типы и этапы. Этот феномен авторы рассматривают с разных сторон, но наиболее полное определение с точки зрения психологии дает И.Д. Ладанов, который считает, что карьера — это не только продвижение по служебной лестнице, но и главное — это процесс

реализации человеком своих возможностей в условиях профессиональной деятельности. Авторы выделяют несколько характеристик для выделения типов карьеры: в зависимости от признака индивидуальной профессионализации, направления движения сотрудника в структуре организации, содержания, происходящих в процессе карьерного движения изменений, протекания процесса карьерного развития, степени устойчивости, возможности осуществления, времени их осуществления, направленности происходящих изменений. Также авторами выделяется несколько этапов карьерного развития: предварительный, становления, продвижения, завершения, пенсионный.

во-вторых, были описаны основные теории, рассматривающие карьерные ориентации и установки. Дж. Голланд выделяет шесть типов профессиональной направленности: реалистичная, интеллектуальная, социальная, конвенциональная, предприимчивая и художественная. Э. Роу описывает восемь классификаций профессий, которые соотносятся с карьерными установками: сфера услуг, контактная работа в учреждении, офисная работа, технологии, работа на открытом воздухе, наука, работа с общественностью, искусство. Э. Шейн выделяет восемь карьерных якорей: профессиональная компетентность, менеджмент, автономия, стабильность на работе и дома, служение, вызов, интеграция стилей жизни и предпринимательство.

в-третьих, были рассмотрены особенности карьерных ориентаций в процессе обучения, их динамика и некоторые изменения. В результате изучения теоретического материала было отмечено, что выводы разных исследователей отличаются друг от друга и поэтому нельзя сделать четкого определения есть ли какая-то динамика или нет. Причиной этому могут служить как различные выборки (в зависимости от факультета, в зависимости от возраста и прошлого опыта изменяются результаты), так и изменения обстановки в стране. Хотя можно сделать выводы о том, что некоторая часть студентов все-таки меняет свои карьерные ориентации в процессе обучения в образовательном учреждении, а главное карьерные ориентации у студентов 1 курсов отличаются от карьерных ориентаций студентов 5 курсов. В основном эти различия связаны с тем, что на первых курсах у большинства студентов преобладают мотивы «предпринимательского» характера и выраженной ориентацией является стабильность работы и места жительства, потребность в безопасности; но уже на более старших, выпускных курсах выраженным якорем является профессиональная компетентность и интеллектуальная ориентация.

Также были рассмотрены три методики, определяющие карьерные ориентации: это методика определения профессиональной направленности Дж. Голланда, «Якоря карьеры» Э. Шейна и методика определения карьерной самооэффективности Н.Бетц.

Целью данного исследования было рассмотрение особенностей и

выявление возможных различий в карьерных ориентациях у студентов 1-х и 5-х курсов. Для этого были решены следующие задачи: подобрана определенная выборка с учетом пола, количества людей и специальности; выбраны методики, которые рассматривают, измеряют и исследуют карьерные ориентации; проведено тестирование данной выборки студентов; затем были обработаны результаты тестирования и сделаны первые выводы; следующим шагом был выбор метода математической обработки; затем непосредственно – математическая обработка.

Изначально результаты исследования перед математической обработкой имели следующие показатели: у студентов 1-го курса преобладающими карьерными ориентациями были предпринимательство и стабильность (по Шейну), предприимчивая (по Голланду), профессиональная осведомленность (по Бетц), у студентов 5-го курса преобладающими карьерными ориентациями были предпринимательство (по Шейну), предприимчивая (по Голланду), профессиональная осведомленность (по Бетц). То есть карьерные ориентации у студентов 1 и 5 курса были схожи между собой. Таким образом, изначально можно было сделать вывод о неподтверждении гипотезы.

Математическая обработка дала совершенно противоположные и интересные результаты. По всем трем методикам действительно выявились различия между карьерными ориентациями у студентов 1 и 5 курсов. Таким образом, некоторая часть гипотезы подтвердилась. При математической обработке данных методики «Якоря карьеры» получились следующие результаты: хотя различия в выборе карьерных ориентаций и присутствуют между студентами 1 и 5 курса, но они достаточно невыраженные, у обеих выборок выявилась схожая тенденция выбора определенных предпочтений. И у студентов 1 и у студентов 5 курса наиболее выраженной карьерной ориентацией является профессиональная компетентность.

Таким образом, большинство студентов и на 1-ом и на 5-ом курсах склонны к желанию быть мастерами своего дела, получать позитивные эмоции при достижении успеха в профессиональной сфере и быстрой потере интереса к работе, которая не позволяет развивать их способности и таланты, скорее всего в будущем готовы развиваться, но в сфере своей компетентности и совсем не склонны управлять другими, поэтому скорее всего не выберут профессии менеджера или руководителя. Корреляция между упорядоченными перечнями карьерных ориентаций у 1 и 5 курсов не достигает уровня статистической значимости. Поэтому нельзя предполагать, что выбор карьерных ориентаций на 1 курсе каким-либо образом связан с выбором на 5 курсе.

При математической обработке данных методики определения профессиональной направленности Дж. Голланда получились следующие результаты: тенденции выбора также схожи, но выделяется контраст между более и менее выраженными направленностями у 2 выборок. Наиболее

выраженная и у 1 и у 5 курсов – реалистичная. Таким образом, большинство студентов из обеих выборок склонны к занятию конкретными делами, которые давали бы ощутимые результаты, физическому труду, работе с техникой, подчинению и исполнению инструкций. Корреляция между упорядоченными перечнями направленностей в 1 и 5 курсах достигает уровня статистической значимости, поэтому возможно есть какая-либо зависимость между выборами на 1 и 5 курсах.

При математической обработке данных методики определения карьерной самоэффективности выявились следующие результаты: различия в выборах хотя и присутствуют, но не явно выражены. Большая разница у 1 и 5 курса выявлена в выборе установки решение проблем. Большинство студентов 1 курса выбрали установку решение проблем. Таким образом, они скорее ориентированы в будущем на решение проблем и их деятельность должна включать практические аспекты, склонны к предпринимательской деятельности, где нужно находить быстрые и эффективные решения. Большинство студентов 5 курса выбрали установку планирование. Таким образом, чтобы ощущать себя эффективными им нужно четко распланировать все шаги в будущей деятельности. Разработка планов должна занимать ключевое место в будущей деятельности этих студентов. Корреляция между упорядоченными перечнями установок в 1 и 5 курсах не достигает уровня статистической значимости, поэтому также нельзя допускать какую-либо связь между выборами на этих курсах.

Итак, подтверждена гипотеза о том, что карьерные ориентации студентов 1 курса отличаются от карьерных ориентаций студентов 5 курса, при этом у студентов 1 курса преобладающей карьерной ориентацией является предприимчивая, а у 5 курса – профессиональная компетентность.

Бажин А.С.

доцент

Головачев С.Б., к.ф.н.

профессор

Кленина А.Н., к.п.н.

доцент

кафедры управления персоналом и экономики труда

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

**ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ
«СОВРЕМЕННЫЕ ЛИДЕРСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ» КАК МЕТОДА
ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ
БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ**

Аннотация. В статье рассмотрена деловая игра «Современные лидерские компетенции» как метод развития и оценки коммуникативных

навыков у студентов вузов, описаны особенности подготовки и проведения деловой игры «Современные лидерские компетенции».

Ключевые слова: лидерские компетенции, уверенность в себе, студенты, психологические особенности, управление персоналом.

Современный мир характеризуется усилением конкуренции, что ведет к изменению требований к подготовке выпускников высшей школы. Специфическими особенностями специалистов становится умение подходить творчески к своей деятельности, готовность к изменению профиля работы или полной переподготовке в соответствии с изменениями сферы труда и занятости. Возникла прямая зависимость между качеством подготовки специалиста, его трудоустройством, дальнейшей профессиональной карьерой и личной эффективностью. Поэтому при создании модели подготовки специалиста предполагается использование методов обучения, способствующих эффективному развитию имеющихся у студентов способностей и формированию навыков самостоятельности, системности мышления, умению перестраиваться в современном стремительно меняющемся обществе.

Очень важным для выпускников ВУЗов является наличие у них способности действовать и быть успешными. Это обеспечивается формированием таких качеств, как профессиональный универсализм, способность менять сферы деятельности, способы деятельности на достаточно высоком уровне. Востребованными становятся такие качества личности, как мобильность, решительность, ответственность, способность усваивать и применять знания в незнакомых ситуациях [3].

Особую роль занимает способность успешно выстраивать коммуникацию с другими людьми. Человеческое общество вообще немыслимо вне общения. Общение выступает необходимым условием бытия людей, без которого невозможно полноценное формирование не только отдельных психических функций, процессов и свойств человека, но и личности в целом. Реальность и необходимость общения определена совместной деятельностью: чтобы жить люди вынуждены взаимодействовать. Общение позволяет организовывать общественную деятельность и обогатить её новыми связями и отношениями между людьми [1,2].

Человек с момента рождения общается с другими людьми, но порой люди, отличающиеся высокими достижениями в изучении явлений материального мира, оказываются беспомощными в области межличностных отношений, поэтому человек должен изучать правила взаимодействия с людьми, чтобы стать социально полноправным членом общества. Другими словами, общение будет эффективно лишь тогда, когда люди, взаимодействующие друг с другом, имеют развитые коммуникативные навыки.

Однако в данное время существует определенное противоречие между потребностями практики и теорией. Отсутствие достаточного количества эффективного инструментария необходимого для оценки и развития коммуникативных навыков у студентов вузов. Существует потребность в разработке и апробации новых методов [3].

С другой стороны, запрос исходит и от организаций работодателей которым необходимо оценивать кандидатов на трудоустройство и развивать действующих сотрудников.

Таким образом, формирование уровня компетентности в общении человека, отвечающего требованиям общества, является актуальной проблемой современной высшей школы, решение которой имеет важное значение, как для каждого конкретного человека, так и для общества в целом.

Деловая игра «Современные лидерские компетенции» - это публичное единоборство двух участников, каждый из которых стремится показать свое управленческое преимущество над партнером. Это преимущество достигается за счет личного управленческого мастерства, которое становится очевидным или, как минимум, заметным благодаря эффективному использованию различных управленческих приемов независимо от того, сознательно или бессознательно эти приемы были применены. Как и в любом поединке, особое значение имеет равенство стартовых условий и объективность судейства.

Социальное пространство, в котором разворачивается поединок, - своего рода поле боя - задается какой-либо управленческой ситуацией конфликтного характера. Описание ситуации содержит указания на основных действующих лиц и на их действия, приведшие к данному конфликту и таким образом, задаются роли.

Благодаря обратной связи от оценщиков, а также за счет возможности вступить в поединок с разными партнерами, деловая игра «Современные лидерские компетенции» позволяет не только оценить указанные качества, но и развивает их. Обратная показывает направление для развития участника деловой игры, а участие в нескольких поединках, позволяет участнику на практике применить свои навыки и при необходимости, изменить свою тактику в соответствии с обратной связью (тем самым продемонстрировав такую компетенцию как готовность к изменениям). Все это закладывает развивающий компонент в рассматриваемую деловую игру [4,5].

Целью исследования являлось изучение психологических особенностей применения деловой игры «Современные лидерские компетенции» как метода оценки и развития коммуникативных навыков студентов вузов.

Гипотеза исследования состояла из следующего предположения: деловая игра «Современные лидерские компетенции» влияет на развитие и качественные характеристики коммуникативных навыков у студентов вузов.

Уровень таких навыки как, уровень самоконтроля в общении доброжелательность в коммуникации, эмпатия, самообладание в конфликте, гибкость в коммуникации, активность в общении – возрастает после участия в деловой игре «Современные лидерские компетенции».

В рамках поставленной цели, нами были выполнено эмпирическое исследование влияния деловой игры «Современные лидерские компетенции» на развитие коммуникативных навыков у студентов направления подготовки «Управление персоналом» в Дальневосточном федеральном университете.

Для изучения коммуникативных навыков у студентов были использованы следующие методики: Тест на оценку самоконтроля в общении (М. Снайдер) и Тест Кеттелла (Методика 16-факторного исследования личности Кеттелла).

По результатам исследования, можно утверждать, что для членов экспериментальной выборки характерен рост таких коммуникативных навыков, как, уровень самоконтроля в общении доброжелательность в коммуникации, эмпатия, самообладание в конфликте, гибкость в коммуникации, активность в общении, после участия в деловой игре «Современные лидерские компетенции».

Таким образом, практическая значимость работы заключается в возможности применения деловой игры «Современные лидерские компетенции» как метода оценки и развития коммуникативных навыков будущих специалистов в сфере управления персоналом.

Использованные источники:

1. Бажин, А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / А.С. Бажин // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. С. 256-164.
2. Бажин, А.С. Карьера и профессиональные компетенции специалистов / А.С. Бажин // Высшее образование сегодня. – 2007. - № 9. С. 37 -39.
3. Бажин, А.С. Социально-психологические барьеры студентов и выпускников вузов в ситуации трудоустройства / А.С. Бажин, Р.В. Светайло, А.С. Овчинников // Экономика и социум. – 2014. - №3. С. 134-135.
4. Калинкина, Е.М. Возможности применения методики «Техника репертуарных решеток» Дж. Келли в различных областях психологической науки и практики / Е.М. Калинкина // Молодой ученый. — 2011. — №1. — С. 191-193.
5. Платов, В. Я. Деловые игры: разработка, организация и проведение: Учебник / В. Я. Платов — М.: Профиздат, 2002. – 156 с.

*Бажин А.С.
доцент
Кленина А.Н., к.п.н.
доцент
Головачев С.Б., к.ф.н.
профессор*
*кафедра управления персоналом и экономики труда
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

О ВОЗМОЖНОСТЯХ МЕТОДОВ АКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗА

Аннотация. В статье рассмотрены возможности использования методов активного обучения в развитии коммуникативной компетентности студентов вуза. Показаны возможности современных методов активного обучения в практике работы преподавателя вуза.

Ключевые слова: методы активного обучения, студенты, психологические особенности, коммуникативная компетентность.

Исходной базой для изучения коммуникативных навыков личности в социальных науках послужили именно исследования проблем общения и личности. Коммуникативные навыки личности – это устойчивые характеристики особенностей поведения человека в сфере общения, значимые для его социального окружения. Конкретная личность включается в многообразные системы совместной деятельности с другими людьми, и это определяет многообразие накапливаемых и закрепляемых личностью способов ее участия в общении [1].

Коммуникативная компетентность рассматривается авторами как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективного коммуникативного действия в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия [5].

Коммуникативные способности – это индивидуально-психологические особенности личности, а так же умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность [2].

Большой блок методик диагностики коммуникативных навыков основан на анализе «свободных описаний» различных коммуникативных ситуаций, задаваемых экспериментатором вербально или с помощью изобразительных средств.

Особое место среди методов оценки когнитивных ресурсов занимает совокупность методик, получивших название репертуарного матричного тестирования, или техники репертуарных решёток позволяющих определить элементарный состав и способ строения когнитивных структур, на основе которых происходит организация социопертивного опыта. Создатель

данного метода Дж. Келли, в отечественной психологии это направление разрабатывалось Е.О. Федотовой [2,4].

Диагностика коммуникативных навыков ориентировочной части коммуникативного действия частично производится и с помощью методик, основанных на «методах анализа конкретных ситуаций» [5].

Диагностика исполнительной части коммуникативного действия основывается на анализе и оценке операционального состава действия. Анализ операционального состава производится с помощью наблюдения либо в естественных условиях, либо в специально организованных игровых ситуациях, имитирующих ситуации реального взаимодействия [1,5].

Аналитическое наблюдение коммуникативного взаимодействия, как реального, так и представленного в художественной форме, даёт не только возможность «тренировки» приобретённых познавательных средств, но и способствует овладению средствами регуляции собственного коммуникативного поведения. В частности, процесс наблюдения позволяет выявить систему правил, руководствуясь которыми люди организуют своё взаимодействие, понять, какие правила способствуют, а какие препятствуют успешному протеканию коммуникативных процессов. Не случайно наблюдение за коммуникативным поведением других людей рекомендуется в качестве эффективного способа повышения собственных коммуникативных навыков [2,5].

Эффективность развития коммуникативной компетенции, во многом зависит от правильно подобранных методов развития. К методам обучения, которые целесообразно использовать для развития коммуникативной компетенции относят традиционные методы, методы активного обучения, методы обучения на рабочем месте, тренинги [1,2].

Традиционные методы обучения полезны при передаче информации о психологии общения, о методах и приемах, используемых в общении. К традиционным методам относят лекции, семинары, просмотр учебных фильмов, самостоятельную работу с учебными текстами, письменные задания. Эти методы позволяют снизить затраты на обучение, дают возможность демонстрировать образец монологической и диалогической речи, позволяют развивать устную и письменную речь, языковую культуру слушателей. Однако для развития коммуникативной компетенции традиционные методы наименее эффективны [2].

Большие возможности в развитии коммуникативной компетенции заложены в методах активного обучения. Активные групповые методы можно условно объединить в блоки: дискуссионные методы, игровые методы, методы обучения на рабочем месте, тренинговые технологии.

К дискуссионным методам относят групповые дискуссии, case-study (разбор практических ситуаций), баскет-метод (принятие решения на основе полученной информации), и т.д. [1, 2].

Говоря об игровых методах обучения, целесообразно подразделить их на операционные и ролевые. Операционные игры имеют сценарий, в который заложен более или менее жесткий алгоритм «правильности» и «неправильности» принимаемого решения, т.е. обучаемый видит то воздействие, которое оказали его решения на будущие события. Операционные игры применяются как средство обучения специалистов и формирование их личностных и деловых качеств, в частности профессиональной компетентности [2].

Большой интерес для совершенствования личности представляют ролевые игры. В условиях ролевой игры индивида сталкивают с ситуациями, релевантными тем случаям, которые характерны для его реальной деятельности и ставят перед необходимостью изменить свои установки. Тогда создаются условия для формирования новых, более эффективных, коммуникативных навыков. На первый план выдвигаются активные действия как основные детерминанты успешности социально-психологического тренинга.

К методам обучения на рабочем месте относят коучинг (обучение своих коллег профессиональному мастерству), наставничество (развитие подопечного в рамках профессии, помощь в построении карьеры и в определении жизненных целей), стажировку (наблюдение за работой специалистов разных подразделений компании и выполнение задания под их руководством) и ротацию (перемещение специалиста из одного подразделения в другое для ознакомления с различными направлениями работы организации) [2].

Тренинг можно выделить как отдельную категорию в классификации методов обучения, так как он сочетает в себе активные методы наряду с традиционными методами. Информативная часть тренинга состоит из коротких лекций, а практическая часть может включать в себя деловые и ролевые игры, групповые дискуссии, разбор практических ситуаций, что способствует более эффективному развитию коммуникативной компетенцией [2].

Учебной называется игра, используемая в учебном процессе в качестве задания, содержащая учебную (проблему, проблемную ситуацию), решение которой обеспечит достижение определенной учебной цели [3].

Специфику игровой технологии в значительной степени определяет игровая среда: различают игры с предметами и без предметов, настольные, комнатные, уличные, на местности, компьютерные, а также с различными средствами передвижения.

Как средство развития и средство активизации учебного процесса игра может быть использована в различных образовательных структурах. Деловая игра как технология развития наиболее соответствует решению задач обучения профессионально - ориентированному общению, в общем, и развитию коммуникативных навыков, в частности.

Использованные источники:

1. Бажин, А.С. Карьера и профессиональные компетенции специалистов / А.С. Бажин // Высшее образование сегодня. – 2007. - № 9. С. 37 -39.
2. Бажин, А.С. Социально-психологические барьеры студентов и выпускников вузов в ситуации трудоустройства / А.С. Бажин, Р.В. Светайло, А.С. Овчинников // Экономика и социум. – 2014. - №3. С. 134-135.
3. Деркач А. А. Педагогическая эвристика. / А. А. Деркач, С. Ф. Щербак. - М: Педагогика, 1997. - 224 с.--3
4. Калинкина Е.М. Возможности применения методики «Техника репертуарных решеток» Дж. Келли в различных областях психологической науки и практики / Е.М. Калинкина // Молодой ученый. — 2011. — №1. — С. 191-193.—4
5. Общение и оптимизация совместной деятельности. Под редакцией Андреевой Г.М.- М.: 2003.- 297с.—6

Бажин А.С.

доцент

Мельникова М.А., к.п.н.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Дальневосточный федеральный университет

Мельникова И.П., д.м.н.

доцент

кафедра безопасности жизнедеятельности

Дальневосточный морской университет им. адм. Г.И. Невельского

Россия, г. Владивосток

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ ЛЖИ У СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ В ВУЗЕ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности проявления лжи у студентов в процессе профессиональной подготовки в вузе. Показаны результаты эмпирического исследования проявлений лжи у представителей специальностей сферы «человек – человек и «человек – техника».

Ключевые слова: методы обучения, студенты, психологические особенности лжи, коммуникативная компетентность.

Ложь не всегда была сутью человеческого коммуникативного поведения. Общеизвестно, что животные, в отличие от современного человека, не лгут и не краснеют. Человек в далекие времена, когда он мало чем отличался от животных, так как был в полном смысле слова, как и они, частью природы, тоже не врал. В структуре морально – нравственных категорий ложь преимущественно рассматривается как негативное явление. Различные проявления лжи, обмана, неправды постоянно обнаруживаются в актах внутриличностного и ситуациях межличностного общения [1].

Ложь относится к группе тех понятий, которые широко используются в науке, в педагогической и социальной практике, а также в повседневной жизни человека. Широкое применение данного понятия неизбежно размывает его содержание, нарушает семантические границы его объема.

Ложь – это сознательное искажение известной истины, совершаемое с определенной целью и намерениями. Ложь — феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей; ложь чаще всего находит выражение в содержании речевых сообщений, немедленная проверка которых затруднительна или невозможна. Ложь представляет собой осознанный продукт речевой деятельности, имеющий целью ввести реципиентов в заблуждение. Как правило, ложь вызвана стремлением добиться личных или социальных преимуществ в конкретных ситуациях. Характерно, что индивид неосознанно расценивает свою ложь как нечто неустойчивое и временное; отсюда интенция первоначально измышлять ей новые подтверждения, а позже — полностью замалчивать[2].

Студенты выпускники более подготовлены к профессиональной деятельности, чем студенты младших курсов, в них уже заложены знания не только будущей профессиональной деятельности, но и способы поведения в профессиональной сфере.

Студенты, которые будут работать в сфере «человек – человек» будут склонны к проявлению лжи, так как можно считать, что их будущая деятельность предполагает искажение информации, ее утаивание. В то время как например юрист, может утаивать некоторую информацию о клиенте, которого он защищает, ведь клиент может быть и в правду виноват, а обязанность адвоката его оправдать или доказать его невиновность. У людей может создаваться впечатление, что они часто говорят не правду, а изменение или утаивание информации может быть только рабочим моментом, который отражается и на жизнь, особенно это может касаться студентов старшекурсников.

Целью исследования было выявление особенности проявления лжи у старшекурсников разных специальностей.

Гипотезой исследования явилось утверждение - проявление лжи у старшекурсников разных специальностей различаются. Студенты специальностей юриспруденция и менеджмент будут более склонны проявлять ложь вербально, а для автомехаников будут характерны невербальные проявления лжи.

Исследование проходило на базе Дальневосточного федерального университета и Морского государственного университета им. адмирала Г.И. Несельского. Было составлено две выборки студентов старших курсов специальностей сферы «человек – человек и «человек – техника».

Исследование проводилось в групповой форме, на стандартных бланках, по стандартной инструкции. В исследовании использовались следующие методики:

- 1 методика диагностики самооценки мотивации одобрения (Шкала лжи) Д.Марлоу и Д.Крауна;
- 2 Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА);
- 3 опросник «Феноменологический профиль личности» (ФПЛ);
- 4 методика «Шкала совестливости» (В.В. Мельников, Л.Т. Ямпольский);
- 5 опросник «Установка на честность» (УЛО).

При проведении исследования все испытуемые были достаточно спокойны, проявляли умеренный интерес к исследованию, были внимательны к выполнению заданий.

Исследование проводилось в несколько этапов: на первом этапе испытуемым предлагалось заполнить опросник «Феноменологический профиль личности» (ФПЛ), а также ответить на вопросы методики диагностики самооценки мотивации одобрения (Шкала лжи) Д.Марлоу и Д.Крауна.

На втором этапе испытуемые выполнили методика измерения уровня макиавеллизма личности (*МАК-ШКАЛА*), опросник «Установка на честность» (УЛО), Методика «Шкала совестливости» (В.В. Мельников, Л.Т. Ямпольский).

Исходя из результатов исследования по методике диагностики самооценки мотивации одобрения (Шкала лжи) Д.Марлоу и Д.Крауна, можно предположить, что наиболее высоким уровнем мотивации одобрения обладают студенты сферы «человек-человек». Это может говорить о том, что для них важно выглядеть лучше, чем они есть в глазах окружающих.

Наиболее низким уровнем мотивации одобрения обладают автомеханики, это возможно может быть связано с тем, что для них не столь важно, какое впечатление они производят на окружающих.

Исходя из полученных результатов по методике измерения уровня макиавеллизма личности (*МАК-ШКАЛА*), наиболее высокой степенью макиавеллизма обладают студенты сферы «человек-человек», а низкой степенью макиавеллизма обладают представители специальностей «человек-техника». Негуманитариям более свойственны положительные черты, вроде честности и надёжности, зато ярко выраженные макиавеллисты, то есть гуманитарии обладают большим умением и поведенческими навыками сокрытия недостатка подобных качеств личности.

Исходя из полученных данных первичной обработки по опроснику «Феноменологический профиль личности» (ФПЛ), можно увидеть, что по гуманитариям не возможно отследить когда они врут, так как они уверены в себе, расчетливы, не запинаятся, не заикаются, внешних признаков практически ни каких не подают, у представителей технических специальностей так же достаточно сложно выявить признаки лжи, только

некоторые детали могут об этом свидетельствовать, такие как не свойственный им подбор слов, улыбчивость, эмоциональное возбуждение.

Исходя из результатов по методике «Шкала совестливости» (В.В. Мельников, Л.Т. Ямпольский), наиболее сильно выражено чувство совестливости у гуманитариев, это может быть связано с тем, что их профессия сформировала у них особые представления о справедливости, а наименее сильно выражено чувство совестливости у представителей специальностей «человек-техника».

Исходя из полученных результатов по опроснику «Установка на честность» (УЛО) можно сделать вывод, о том, что юристы большинством выбрали единственное высказывание говорящее о том, что ложь не допустима (родители не имеют права обманывать своих детей), во всем остальном их выбор так же как и у менеджеров, пал на утверждения говорящие о допустимости лжи.

У студентов специальностей «человек-техника» все утверждения выбранные большинством говорят о том, что ложь не допустима.

Исходя из результатов проведенного нами исследования и первичной обработки результатов, можно сделать предварительные выводы о том, что наша гипотеза подтвердилась частично, у выпускников разных специальностей особенности проявления лжи различаются. Студенты гуманитарных специальностей более склонны проявлять ложь вербально, а для представителей специальностей сферы «человек-техника» характерно и вербальное и не вербальное проявление лжи.

Использованные источники:

1. Дюпра Ж. Ложь. Пер. с франц. Дм.И. Соловьева. М.: Издательство СГУ. 2008. - 124с.
2. Мир психологии. Психологический словарь. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=473>

Бажин А.С.

доцент

Мельникова М.А., к.п.н.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Дальневосточный федеральный университет

Мельникова И.П., д.м.н.

доцент

кафедра безопасности жизнедеятельности

Дальневосточный морской университет им. адм. Г.И. Невельского

Россия, г. Владивосток

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ У СУБЪЕКТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности проявления

толерантности у субъектов высшего профессионального образования. Показаны результаты эмпирического исследования толерантности у студентов и преподавателей вузов г. Владивостока. Даны рекомендации по развитию толерантности у субъектов высшего образования.

Ключевые слова: толерантность, студенты, коммуникативная компетентность.

В последнее время уделяется много внимания проблеме толерантности как противодействию нетерпимости во всех аспектах общественной жизни.

Резюмируя литературу, посвященную исследованию проблем принятия жизненной позиции другого, можно сформулировать обобщенное определение толерантности.

Толерантность - это отношение доверия, готовность к компромиссу, сотрудничеству, общительность; это интегральное свойство личности, в структуру которого входят такие компоненты как ценностные ориентации, эмоциональная устойчивость в сложных, фрустрирующих ситуаций препятствия и обвинения, коммуникативный компонент толерантности.

Толерантность – достижение человеческой цивилизации в результате всего ее историко-культурного, хозяйственно-экономического и информационного развития, позволяющего преодолевать архаический, как правило, агрессивный инстинкт.

Толерантность является одним из важнейших профессиональных качеств преподавателя, обеспечивающих продуктивные взаимоотношения со всеми субъектами образования. В контексте образования обучающийся – студент становится главной фигурой образования. Именно с ним связана цель образования, поэтому толерантность преподавателя является условием реализации целей высшего профессионального образования.

Предметом исследования стал уровень толерантности студентов и преподавателей, а основной задачей - изучение уровня толерантности студентов и преподавателей. Гипотеза исследования - толерантность у преподавателей выше толерантности студентов.

Для изучения толерантности обеих групп были привлечены методики: тест «Коммуникативная толерантность» (В.В. Бойко), методика «Ценностные ориентации» (М. Рокич), тест Розенцвейга.

При организации исследования использовался сравнительный метод, то есть методики проводились на двух выборках испытуемых – студентов гуманитарных специальностей в количестве 60 человек в возрасте 18-21 года и преподавателей вузов в количестве 30 человек в возрасте 28-58 лет. Исследование проводилось в Дальневосточном федеральном университете 9г. Владивосток) и Дальневосточном морском университете им. адм. Г.И. Невельского (г. Владивосток).

По результатам теста «Коммуникативная толерантность» у преподавателей – 41,4 коммуникативная толерантность выше по всем показателям, чем у студентов – 47,8.

В силу профессиональной деятельности можно предположить, что преподаватель должен уметь прощать другому ошибки, принимать индивидуальность человека, умение скрывать и сглаживать неприятные чувства по отношению к другому, что говорит о его высокой коммуникативной толерантности. Полученные данные подтверждают это предположение.

По методике «Ценностные ориентации» видно, что те, ценности, которые говорят о толерантности для преподавателей важнее «Широта взглядов», «Образованность», «Терпимость», «Ответственность», а у студентов – «Эффективность в делах», «Образованность», «Смелость в отстаивании своего мнения», «Твердая воля» и менее значимо для преподавателей «Непримиримость к недостаткам в себе и других», «Высокие запросы», а для студентов - «Непримиримость к недостаткам в себе и других», «Честность». Также можно заметить, что у преподавателей такие ценности как «Терпимость», «Чуткость», «Воспитанность» стоят на 3, 9, 5 местах, а у студентов на 15,16 и 14 местах можно сказать, что толерантное свойство личности у преподавателей более сильно, в отличие от студентов.

В тесте Розенцвейга результаты показывают, что у преподавателей уровень адаптации к своему социальному окружению выше (55,8%), чем у студентов (38,6%), что говорит о меньшей конфликтности, т.е. большей толерантности.

В результате анализа данных подтвердилась гипотеза о большей толерантности у преподавателей по сравнению с толерантностью студентов.

Таким образом, исходя из анализа определений толерантности с заключенной в них позитивной оценкой данного качества и его необходимостью на различных этапах развития общества и в настоящий момент в частности, рассмотрев различные точки зрения на понятие толерантности, выделив основные сущностные характеристики данного качества личности и его уровень сформированности у студентов университета, можно сделать вывод о необходимости воспитания толерантности как личностного качества в интересах успешного ведения «культурного» диалога и в целях избежания межкультурных конфликтов с различными культурными, национальными, конфессиональными, социальными группами и их представителями. Воспитание толерантности следует рассматривать в качестве неотложной задачи в ходе образования студентов. Реальность современной жизни требует принятия толерантности как нормы морали людей, не подверженных влиянию концепций расовой, этнической, религиозной и любой иной неприязни [1, С.3].

Поэтому толерантность надо воспитывать. Это возможно в юношеском возрасте (в студенчестве), который имеет свои психо-возрастные особенности, характеризующееся повышенной эмоциональностью, открытостью, внушаемостью, самоидентификацией не на основе

общечеловеческих ценностей, а под влиянием коллизий в сфере культурных, этических, социальных отношений [2, С.112].

Реализация на практике принципа толерантности предполагает соблюдение нескольких условий:

Не стремиться подчинить себе другого. Толерантность строится только на основе некоторого равенства позиций взаимодействующих субъектов. Оно должно обязательно включать уважение достоинства каждого, право на наличие и сохранение индивидуальности проявление которой ограничивается в той мере, в которой это требуется для достижения общего результата деятельности.

Изучать другого, так как толерантность базируется на уважении достоинства взаимодействующих субъектов, то для партнеров очень важно понять, что каждый из них считает ценным. К сожалению, в современном обществе редко присутствует желание, а тем более умение изучать другого человека. При изучении другого формируется способность признавать наличие иных взглядов, мнений, представлений, способов поведения, а также плюраристичность восприятия окружающего мира и отношения к нему.

Принимать другого таким, какой он есть, то есть не стремиться переделать друг друга, а воспринимать другого как целостную личность со всеми ее индивидуальными особенностями.

Акцентировать внимание на объединяющих факторах, - сперва выделить общее, а затем уже фиксировать внимание на противоположном.

Именно на основе вышеизложенных принципов должна строиться система воспитания толерантности, особенно молодежи, в частности студентов.

Использованные источники:

1. Асмолов А.Г. Практическая психология и проектирование вариативного образования в России: от парадигмы конфликта – к парадигме толерантности // Вопросы психологии. – 2003. - №4. С. 3-12.
2. Комаров В.П., Исаева О.В. Воспитание толерантности у студентов университета // Вестник Оренбургского университета. – 2003. - №4. – С. 112-118.

Бажин А.С.

доцент

Мельникова М.А., к.п.н.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Дальневосточный федеральный университет

Мельникова И.П., д.м.н.

доцент

кафедра безопасности жизнедеятельности

Дальневосточный морской университет им. адм. Г.И. Невельского

Россия, г. Владивосток

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» К РАБОТЕ С ЛЮДЬМИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности формирования психологическая готовность студентов направления подготовки «управление персоналом» к работе с людьми. Показаны результаты эмпирического исследования готовности студентов направления подготовки «Управление персоналом» к работе с людьми.

Ключевые слова: управление персоналом, студенты, коммуникативная компетентность, психологическая готовность к профессиональной деятельности.

При выборе абитуриентом специальности при поступлении в ВУЗ, зачастую не учитывается комплекс психологических феноменов, который определяет успешность обучения, формирование устойчивой профессиональной направленности будущего студента. Вопросы личностного развития студента и формирования его готовности к будущей профессиональной деятельности являются ключевыми в теории и практике совершенствования работы современного ВУЗа. На этом фундаментальном этапе «освоения» профессии осуществляется процесс самоопределения личности, формируются его жизненная и мировоззренческая позиции, осваиваются способы и приемы деятельности, поведения, общения.

Молодому специалисту после окончания высшего учебного заведения требуется, как правило, ещё немало времени, чтобы адаптироваться к условиям профессиональной деятельности. Несмотря на то, что адаптация к условиям работы на конкретных местах происходит на базе приобретенных знаний и умений, одну из главных ролей играет наличие у молодого специалиста личностной готовности к профессиональной деятельности.

Ведущей составляющей готовности к профессиональной деятельности является психологическая готовность, которая понимается учеными как комплексное психологическое образование, как сочетание функциональных, операциональных и личностных компонентов.

Любая профессиональная деятельность предстает перед студентом в форме нормативно-одобренного способа деятельности. В процессе освоения профессии человек «распредмечивает» нормативный способ, превращая его в индивидуальный способ деятельности. Внутренней, интимной стороной овладения профессией является формирование психологической системы деятельности на основе индивидуальных качеств субъекта деятельности путем их реорганизации, реструктурирования исходя из мотивов деятельности, целей и условий. Потребности человека, его интересы, мировоззрение, убеждения и установки, жизненный опыт, особенности отдельных психических функций, нейродинамических качеств, свойств личности являются исходной базой для формирования психологической готовности к профессиональной деятельности.

Исследование проводилось в Дальневосточном федеральном университете (г. Владивосток) и Дальневосточном морском университете им. адм. Г.И. Невельского (г. Владивосток).

Цель исследования - психологическая готовность к работе с людьми студентов – будущих специалистов по управлению персоналом.

В данном исследовании принимали участие студенты 1, 3, 4 курса (60 человек). Для решения поставленных задач мы выбрали следующие методики: опросник Д.Голланда по определению типа личности, дифференциально-диагностический опросник (ДДО), опросник терминальных ценностей (И.Г.Сенин).

Испытуемые были разделены на группы: первую группу составили студенты, обучающиеся на 1 курсе; вторую – студенты 3 курса; третью – учащиеся на 4 курсе.

После проведения опросника терминальных ценностей И.Г. Сенина, получили следующие результаты: для группы 1 курса наиболее значимой является - терминальная ценность духовное удовлетворение, и наиболее значимой жизненной сферой обучение и образование. Однако согласно данным исследования преобладающими ценностями относительно жизненных сфер являются: собственный престиж, в наибольшей степени реализующийся в сфере профессиональной жизни, высокое материальное положение – в сфере семейной жизни, и духовное удовлетворение – в сфере общественной жизни.

Для студентов 3 курса наиболее значима терминальная ценность высокое материальное положение, а наиболее значимой жизненной сферой является так же обучение и образование. Ведущая терминальная ценность, высокое материальное положение, в наибольшей степени реализуется в сферах обучения и образования, в семейной и общественной жизни.

Для студентов 4 курса наиболее значимой является высокое материальное положение, реализуемое в большей степени в семейной жизни.

Студенты 1 курса руководствуются морально-нравственными принципами, духовные ценности преобладают над материальными. Для

студентов 3 курса преобладающими являются ценности, обеспечивающие высокое материальное положение как главный смысл жизни. Для студентов 4 курса преобладающими ценностями также является высокое материальное положение.

При анализе актуальных жизненных сфер обнаружилось, что для студентов, обучающихся на 1 и 3 курсах, актуальная жизненная сфера остается постоянной – сфера обучения и образования. Но, уже на 4 курсе происходит изменение – актуальной жизненной сферой становится сфера профессиональной жизни.

После проведения методики Е.А. Климова (методика ДДО) и опросника Д. Голланда по определению типа личности, выяснилось, что типы профессиональной направленности, определяемые по методике Голланда, в некоторой степени соответствуют классификации профессий по предмету труда Климова.

С профессиями типа «человек – человек» будут связаны, в первую очередь, «социальный» тип личности, а так же: «интеллектуальный» и «предприимчивый». В заявленном исследовании нас интересует именно социальная направленность («человек – человек»), как компонент психологической готовности к работе с людьми.

Было также выявлено, что студентов, готовых и проявляющих стремление к работе с людьми больше всего на четвертом курсе. Образование системы «человек – профессия» означает возникновение избирательно – положительного отношения к выбранной специальности. Вероятно, это связано с принятием общественной ценности профессии, главной целью которой является психологическая помощь людям.

Были так же изучены основные терминальные ценности студентов. Данные исследования выявили нацеленность студентов больше на духовное удовлетворение, и развитие себя в начале профессионального становления. К концу обучения ценностные ориентации студентов становятся более материальными.

Было обнаружено, что студентов – будущих специалистов по управлению персоналом, готовых к работе с людьми, больше среди обучающихся на старшем курсе, чем на первом.

Таким образом, результаты исследования показывают, что чем старше курс обучения в вузе, тем больше прослеживается ориентация на выбранную специальность.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СУРГУТ»

Финансовое состояние — одна из важных характеристик экономической деятельности предприятия. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, ликвидностью, деловой активностью и финансовой устойчивостью.

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью.

Экономическая оценка деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Таблица 1.1. Расчет показателей деловой активности ОАО «Газпром трансгаз Сургут».

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Темп прироста
1.1 Коэффициент текущей платежеспособности	3,08	2,21	2,4	
	норма	норма	норма	
1.2. Коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности	2,8	1,9	2,07	
	норма	норма	норма	
1.3 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,1	0,3	
	норма	плохо	норма	
2.1. Чистый оборотный капитал	19535749 18	14019570 08	17412422 99	
	норма	плохо	норма	
2.2 Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	0,09	0,08	0,21	
	норма	норма	норма	
2.3 Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала	0,14	0,25	0,23	
	норма	норма	норма	
2.4. Коэффициент соотношения	0,3	0,3	0,32	

запасов и краткосрочной задолженности	плохо	плохо	плохо	
2.5 Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	2,53	1,73	1,32	
	плохо	плохо	плохо	

Задача экономической оценки ликвидности баланса в ходе оценки финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы. Для того, чтобы более детально оценить ликвидность и платежеспособность предприятия используют расчет финансовых коэффициентов.

Таблица 1.2. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Темп прироста
1. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности				
1.1 Коэффициент текущей платежеспособности	3,08	2,21	2,4	
	норма	норма	норма	
1.2. Коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности	2,8	1,9	2,07	
	норма	норма	норма	
1.3 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,1	0,3	
	норма	плохо	норма	
2. Показатели качественной характеристики платежеспособности и ликвидности				
2.1. Чистый оборотный капитал	1953574918	1401957008	1741242299	
	норма	плохо	норма	
2.2 Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	0,09	0,08	0,21	
	норма	норма	норма	
2.3 Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала	0,14	0,25	0,23	
	норма	норма	норма	
2.4. Коэффициент соотношения запасов и краткосрочной задолженности	0,3	0,3	0,32	
	плохо	плохо	плохо	
2.5 Коэффициент соотношения дебиторской	2,53	1,73	1,32	
	плохо	плохо	плохо	

и кредиторской задолженности				

В целом, проанализировав динамику показателей коэффициентов соотношений, можно сделать вывод, что предприятие считается платежеспособным и ликвидным.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без оценки финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции (услуг) на основе реального роста прибыли.

Таблица 1.3. Расчет показателей финансовой устойчивости.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Темп прироста
1. Коэффициент автономии	0,79	0,78	0,77	
	норма	норма	норма	
2. Коэффициент заемного капитала	0,21	0,22	0,23	
	норма	норма	норма	
3. Мультипликатор собственного капитала	1,26	1,27	1,29	
	норма	плохо	плохо	
4. Коэффициент финансовой зависимости	0,26	0,27	0,29	
	норма	норма	норма	
5. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,90	0,88	0,88	
	норма	норма	норма	
6. Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,16	0,13	0,16	
7. Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	0,79	0,86	0,84	
8. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,31	0,16	0,17	
	норма	норма	норма	
9. Коэффициент маневренности	0,25	0,18	0,21	
	норма	плохо	норма	

Стойкое финансовое положение формируется в процессе всей производственно-хозяйственной или коммерческой деятельности предприятия. Однако партнеров и акционеров предприятия интересует не процесс, а результат, то есть именно показатели финансового состояния за отчетный период, которые можно определить на основе официальной финансовой отчетности.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В течение рассмотренного периода, судя по состоянию и динамике показателей прибыли и рентабельности, организация получила хорошие финансовые результаты.

Использованные источники:

1. Годовой отчет ОАО «Газпром трансгаз Сургут» за 2011, 2012, 2013 г.г.
2. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учеб. Пособие / Грузинов В.П., Грибов В.Д. - 2 – е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Богомолова Л.Л. Статья «Экономическая оценка развития микропредприятий в Ханты-Мансийском автономном округе- Югре». Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2013г. часть 5; М-во обр. и науки РФ, Тамбов, Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013
4. Официальный сайт Газпрома. [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/about/>

*Байдавлетова М.С.
студент 5 курса*

*Орловский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Орел*

УЧЕТ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ, ХРАНЕНИЕ И УНИЧТОЖЕНИЕ ПЕЧАТЕЙ

Аннотация

Печать организации – это одно из средств, индивидуализирующих юридическое лицо. Заказать печать в наши дни не составит труда и ее производство не займет продолжительного времени, а раньше это был кропотливый ручной труд, ювелирная работа, весьма трудоемкая. В данной статье мы расскажем не только, как правильно вести учет печатей в организации на примере, но и где они должны храниться, каков приблизительный срок службы печатей.

Ключевые слова: печать, учет, виды печатей, документы, стоимость, НДС.

Впервые запись о порядке употребления печатей возникла в Единой государственной системе делопроизводства, одобренной постановлением Госкомнауки Совмина СССР от 04.09.1973 года № 435 и представленной для пользования всеми министерствами, ведомствами и их подведомственными учреждениями, организациями при совершенствовании делопроизводства. Положения о печати, зарегистрированные в ЕГСД, сохраняют действие до настоящего времени.

По своему значению печати подразделяются на основные и вспомогательные.

Отпечаток основной печати ставится на документах для заверения их достоверности. Основная печать организации находится у руководителя

организационного отдела, используется в работе и хранится у него в сейфе. Может выдаваться под расписку другим сотрудникам в особых случаях.

Организации могут иметь вспомогательные печати, они отображают наименование организации, ее структурного подразделения, вид печати. Оттиск дополнительной печати ставится для заверки справок, копий документов, выписок из документов, для засвидетельствования учетных документов и др. Вспомогательная печать, содержащая надпись "Для счетов-фактур", должна содержать идентификационный номер налогоплательщика.

Вспомогательные печати находятся у работников организации, ответственных за их использование и сохранность.

В любой организации есть хотя бы одна основная печать. Но зачастую приходится заказывать и дополнительные. Правильное ведение учета печатей и расходов на их изготовление приведено в данной статье [1].

Наши советы помогут и при замене старой печати. Например, что у организации изменились реквизиты. Оформляется приказ руководителя о смене оттиска и отправляется его копия в банк, ИФНС и фонды.

Если же происходит обмен документами в электронном виде, о том, как учесть затраты на приобретение цифровой подписи нужно придерживаться следующего совета.

Стоимость услуг по выдаче сертификата усиленной квалифицированной подписи — его он покупается в удостоверяющем центре — включается в состав управленческих расходов. Они, в свою очередь, формируют расходы по обычным видам деятельности согласно пункту 7 ПБУ 10/99. То есть стоимость оформления условной подписи, отражается по дебету счета 26 или 44 без НДС.

Входной НДС принимается к вычету в общем порядке на основании счета-фактуры. С налоговым учетом расходов также проблем не возникнет при условии, что их подтверждают документами. Отражается стоимость сертификата в составе прочих расходов текущего периода в полном размере (подп. 3 п. 7 ст. 272 Налогового кодекса РФ).

Предположим, что были получены изготовленные печати. Так как же вести учет печатей, на каком бухгалтерском счете их отразить и как поступить с расходами в налоговом учете.

В бухучете стоимость печати списывается в расходы как МПЗ. Каждая печать обойдется организации не дороже 35 000 руб. Срок ее использования будет, наверное, больше года, такое имущество можно отнести к МПЗ. Это соответствует требованиям пункта 5 ПБУ 6/01.

Таким образом, стоимость приобретенной печати без НДС записывается сначала в дебет счета 10 субсчет «Инвентарь и хозяйственные принадлежности». И в тот же день списывается потраченная сумма в расходы по обычным видам деятельности. Для бухгалтерской записи используется счет 26, если организация оказывает услуги или производит товары. Торговые организации формируют расходы на счете 44. Эта

операция оформляется или актом на отпуск материалов, или используется требование-накладная.

Чтобы контролировать сохранность печати, учитывать ее нужно на забалансовом счете. Например, на счете 013 «Активы стоимостью не более 35 000 руб., со сроком полезного использования свыше 12 месяцев». На нем ведется учет печатей до момента их списания [2].

Пример

Для бухгалтерии торговой компании ООО «Свет» приобрели новую печать, так как прежняя пришла в негодность. Стоимость составила 4540 руб., в том числе НДС — 540 руб. Всю сумму, включая налог, бухгалтер перечислил на расчетный счет изготовителя 5 марта 2014 года.

В тот же день печать доставили в офис ООО «Свет» вместе с товарной накладной и счетом-фактурой. Документы составлены также 5 марта. Именно на эту дату бухгалтер ООО «Мастер» сделал в бухгалтерском учете следующие проводки:

ДЕБЕТ 60 КРЕДИТ 51 — 4540 руб. — перечислены средства за печать для предприятия;

ДЕБЕТ 10 субсчет «Инвентарь и хозяйственные принадлежности» КРЕДИТ 60 на сумму 4000 руб. — стоимость печати принята к бухгалтерскому учету;

ДЕБЕТ 19 КРЕДИТ 60 на сумму 540 руб. — отражен в бухгалтерском учете НДС по приобретенным ценностям;

ДЕБЕТ 68 КРЕДИТ 19 на сумму 540 руб. — НДС принят к вычету;

ДЕБЕТ 44 КРЕДИТ 10 субсчет «Инвентарь и хозяйственные принадлежности» на сумму 4000 руб. — списана стоимость печати в расходы по обычным видам деятельности;

ДЕБЕТ 013 «Активы стоимостью не более 40 000 руб. со сроком полезного использования свыше 12 месяцев» — 4000 руб. — стоимость печати принята к забалансовому учету.

В налоговом учете также нужно показать материальные расходы. Стоимость печати без НДС можно полностью включить в состав материальных расходов. Оформляется отпуск печати актом или требованием-накладной. Другими словами, в налоговом учете следует показывать расход в тот же день, что и в бухгалтерском. Такой вывод следует из подпункта 3 пункта 1 статьи 254 Налогового кодекса РФ. Соответственно учет печатей в бухгалтерском и налоговом учете различаться не будет.

Подтвердить расходы на изготовление печати помогут полученные от продавца акт выполненных работ или товарная накладная. Рано или поздно печать попросту приходит в негодность. Или нужно заменить ее на другую печать, с новыми реквизитами. В таком случае уничтожить старый штамп можно самостоятельно. Достаточно составить акт об уничтожении печати и приказ руководителя в свободной форме [3].

Если речь идет об уничтожении печати, сведения о которой были внесены в специальный государственный реестр, то проще воспользоваться услугами специализированной организации.

В бухгалтерском учете затраты на уничтожение печати отражаются как управленческие расходы. Если печать уничтожается своими силами, то в учете достаточно сделать всего одну запись. А именно по кредиту забалансового счета, на котором ведется учет печатей.

Если было решено воспользоваться услугами специалистов, тогда потраченные на это суммы в бухучете отразите в составе управленческих расходов. Для этого нужно сделать запись:

ДЕБЕТ 26 (44) КРЕДИТ 60 — отражена стоимость услуг сторонней организации по уничтожению печати в бухучете.

При расчете налога на прибыль отражаются расходы, если обращаются к услугам специализированной организации. Потраченные суммы относятся в полном объеме к косвенным расходам. То есть признаются в том же квартале (или месяце, если сдается отчетность по налогу на прибыль ежемесячно), когда получен от исполнителя акт. Это позволяет сделать пункт 1 статьи 318 Налогового кодекса РФ.

Использованные источники:

1. Теория бухгалтерского учета: конспект лекций - Юлия Анатольевна Дараева
2. Электронный ресурс: // <http://www.gosreglament.ru/law/xranenie.shtml/>
3. Электронный ресурс: // <http://www.glavbukh.ru/>

Бакирова И.В.

магистрант 3 курса

Сухова Н.В., к.ю.н.

научный руководитель, доцент

кафедра Гражданского права и процесса

ИГиП

Тюменский Государственный университет

Российская Федерация, Тюменская область, г. Тюмень

ПРАВО НА СПРАВЕДЛИВОЕ СУДЕБНОЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВО

В ПРЕЦЕДЕНТНОЙ ПРАКТИКЕ

ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: В статье автор рассматривает вопросы реализации права на доступ к правосудию через призму прецедентной практики Европейского суда по правам человека, с точки зрения эффективности защиты в национальной правовой и процессуальной системе.

Ключевые слова: Европейский суд по правам человека, право на справедливое судебное разбирательство, право на доступ к правосудию.

Summary: In article the author considers questions of realization of the right for access to justice through a prism of case practice of the European Court

of Human Rights, from the point of view of efficiency of protection in national legal and procedural system.

Keywords: European Court of Human Rights, right for fair judicial proceedings, right for access to justice

В демократическом и правовом государстве право на справедливое судебное разбирательство, иначе именуемое как «надлежащее отправление правосудия», занимает такое значимое место, что нельзя его приносить в жертву целесообразности. Это связано с тем, что право на справедливое судебное разбирательство каждого участника процесса гарантировано принципом верховенства права, являющегося одним из элементов духовного наследия человечества [1,с.548].

Пункт 1 статьи 6 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее – Конвенция, ЕКПЧ), среди прав, которые должны гарантироваться государствами, закрепляет право каждого, в случае спора о его гражданских правах и обязанностях или при предъявлении ему любого уголовного обвинения, на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона. Судебное решение объявляется публично, однако пресса и публика могут не допускаться на судебные заседания в течение всего процесса или его части по соображениям морали, общественного порядка или национальной безопасности в демократическом обществе, а также когда того требуют интересы несовершеннолетних или для защиты частной жизни сторон, или - в той мере, в какой это, по мнению суда, строго необходимо - при особых обстоятельствах, когда гласность нарушала бы интересы правосудия.

Право на доступ к правосудию, хотя непосредственно в ЕКПЧ и не упоминается, но Европейский Суд признает его неотъемлемым элементом Конвенции. Европейский суд по правам человека, рассматривая дела относительно нарушения права на справедливое разбирательство, толкует указанную статью не только как содержащую детальное описание гарантий, представленных сторонам по гражданским делам. Но в том числе, и защищающую в первую очередь то право, которое даёт возможность фактически пользоваться такими гарантиями. Речь идет о доступе к суду, поскольку такие характеристики процесса как справедливость, публичность, динамизм, лишаются смысла, если нет самого судебного разбирательства. Отсюда следует, что право на справедливое судебное разбирательство, закреплённое в ст. 6 ЕКПЧ, необходимо рассматривать шире, чем оно прописано в самой норме, а именно как право на доступ к правосудию.

Иными словами, государства – участники ЕКПЧ обязаны создавать достаточные оптимальные условия по обеспечению доступности правосудия как общепризнанного международного стандарта справедливого судопроизводства. Согласно прецедентной практики Европейского суда по правам человека (далее - ЕСПЧ), в обязанность государства по обеспечению

доступа к правосудию входит обеспечение юридически и практически доступных и эффективных средств правовой защиты. И если государства пользуются большой свободой в выборе средств правовой защиты, способных позволить их судебной системе отвечать требованиям статьи 6 Конвенции, средства, предлагаемые внутренним правом, должны в любом положении дела оказываться эффективными [1, с.575].

В частности, неприемлемо, чтобы национальная правовая система фактически допускала неисполнение судебного решения, вступившего в законную силу. Это лишает статью 6 (п.1) Конвенции полезного смысла, делает право на доступ к правосудию иллюзорным, поскольку исполнение судебного решения является частью справедливого судебного разбирательства.

В деле «Бурдов (Burdiv) против России» (решение Европейского суда по правам человека от 7 мая 2002 г.) [2] ЕСПЧ вновь напоминает, что пункт 1 статьи 6 Конвенции закрепляет за каждым право обращаться в суд в случае любого спора о его гражданских правах и обязанностях; таким образом она заключает в себе "право на суд", одним из аспектов которого является право на доступ к правосудию, представляющее собой право возбуждать исковое производство в судах по вопросам гражданско-правового характера. Однако, такое право было бы иллюзорным, если бы правовая система государства-участника ЕКПЧ допускала, чтобы судебное решение, вступившее в законную силу и обязательное к исполнению, оставалось бы недействующим в отношении одной стороны в ущерб ее интересам. Немыслимо, что пункт 1 статьи 6, детально описывая процессуальные гарантии сторон - справедливое, публичное и проводимое в разумный срок разбирательство - не предусматривал бы защиты процесса исполнения судебных решений. Толкование указанной нормы исключительно в рамках обеспечения лишь права на обращение в суд и порядка судебного разбирательства вероятней всего привело бы к ситуациям, несовместимым с принципом верховенства права, который государства-участники Европейской Конвенции обязались соблюдать, подписав Конвенцию. Исполнение судебного решения, принятого любым судом, должно, таким образом, рассматриваться как составляющая "судебного разбирательства" по смыслу статьи 6 ЕКПЧ (см. Постановление Европейского Суда по делу "Хорнсби против Греции" (Hornsby v. Greece) от 19 марта 1997 г., Reports of Judgments and Decisions 1997-II, p.510, 40) [10].

Не принятием, на протяжении нескольких лет, необходимых мер по исполнению вступивших в законную силу судебных решений по данному делу, власти Российской Федерации лишили положения пункта 1 Статьи 6 Конвенции какого-либо полезного смысла (п.37 решения).

По мнению автора, государства-участники обязаны не только закреплять в национальной правовой системе эффективные способы исполнения судебных решений и осуществления контроля за полным и

своевременным исполнением последних, но и, в случае обнаружения неэффективности конкретных правовых норм, затрагивающих сущность права на доступ к правосудию, незамедлительно принимать конкретные и действительные меры по повышению эффективности такого права.

В частности, в целях обеспечения исполнения решения суда вступившего в законную силу российскому законодателю целесообразно произвести ряд позитивных действий по внесению изменений в законодательные акты; необходимо также постоянно повышать качество юридической практики:

- в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, каждое решение суда, вступившее в законную силу обязательно для исполнения на всей территории Российской Федерации. Между тем, Федеральный закон «Об исполнительном производстве» содержит нормы, позволяющие должнику получить отсрочку или рассрочку исполнения судебных актов или изменить способ и порядок их исполнения (статья 37 указанного закона). Опасение автора обусловлены тем обстоятельством, что применение данной нормы на практике в области исполнительного производства влечет за собой, как правило, нарушение прав взыскателя. Такое положение дел связано с тем, что отсутствуют какие-либо легальные разъяснения, способствующие единообразному решению в юридической практике вопроса, с одной стороны, о случаях, когда заявитель вправе инициировать вопрос рассрочки, отсрочки изменения способа и порядка исполнения судебного акта, а с другой стороны – об условиях, при которых подобное требование подлежит удовлетворению судом. Поскольку это обстоятельство делает в целом ряде случаев доступ к правосудию неэффективным, идея автора заключается в необходимости искать пути, которые могут быть использованы судами и органами принудительного исполнения в целях повышения качества их юридической практики. Необходимо вопрос рассрочки, отсрочки, изменения способа и порядка исполнения судебных постановлений, разъяснить в специальном акте легального толкования. В нем следует указать, при каких обстоятельствах, затрудняющих исполнение судебного акта, требования – взыскателя, должника или судебного пристава-исполнителя – о рассрочке, отсрочке, изменении способа и порядка исполнения судебного акта, подлежат удовлетворению.

- положение ФЗ «Об исполнительном производстве», устанавливающее право судебного пристава-исполнителя отложить исполнительные действия на срок не более 10 дней «по собственной инициативе», в свою очередь, также не гарантирует права взыскателя, гарантированные Конституцией РФ и Конвенцией (ст.6). Для создания действенного и эффективного механизма защиты здесь следовало бы (по аналогии с процессуальным законодательством при отложении судебного разбирательства), урегулировать случаи, в которых пристав обязан или

вправе произвести соответствующее действие. Такой перечень при этом не должен носить исчерпывающий характер.

- часть 1 статьи 36 ФЗ «Об исполнительном производстве» устанавливает 2-х месячный срок для совершения исполнительных действий, указанных в исполнительном листе, судебным приставом-исполнителем. В случае нарушения данного срока, взыскатель может оспорить действия/бездействия пристава-исполнителя в порядке предусмотренном главой 18 указанного закона. ФЗ «Об исполнительном производстве» не предусматривает ответственность приставов-исполнителей за нарушение 2-х месячного срока исполнения судебных актов, что ставит под сомнение исполнение судебных актов в разумный срок. По мнению автора, в ФЗ «Об исполнительном производстве» необходимо внести следующие изменения: в части 3 статьи 127 ФЗ «Об исполнительном производстве» пункт 4) изложить в следующей редакции: «признать действия (бездействие), отказ в совершении действий неправомерными и обязать совершить действия, которые должны быть предприняты в целях устранения допущенных нарушений; принятие подобных мер должно обеспечить соблюдение 2-х месячного срока, установленного ч.1 ст.36 настоящего закона»

- в соответствии с ч.2 ст.1 ФЗ «Об исполнительном производстве», условия и порядок исполнения судебных актов по передаче гражданам, организациям денежных средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации устанавливаются бюджетным законодательством Российской Федерации (Бюджетным Кодексом Российской Федерации, главой 24.1 Исполнение судебных актов по обращению взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации). Установленный настоящей главой порядок обращения взыскания растянут во времени, в частности установлен 3-х месячный срок для выделения лимитов бюджетных обязательств и (или) объемов финансирования расходов по исполнению судебных актов, в случае их недостаточности. Установленный временной интервал нарушает принцип разумности сроков исполнения судебных актов, вступивших в законную силу и лишает ст.6 Конвенции ее полезного смысла. Необходимо сократить сроки выделения лимитов до 1 месяца, внести соответствующие поправки в часть 6 статьи 242.3 Налогового кодекса РФ: слова «трехмесячный срок» заменить на «месячный срок».

В прецедентной практике ЕСПЧ неоднократно указывается на то, что судебный контроль касается только правомерности: соответствует ли процедура, предусмотренная внутренним правом, достижению результата, иными словами - обеспечен ли доступ к правосудию, как это предусмотрено статьей 6 Конвенции.

В деле «Дорохов (Dorokhov) против Российской Федерации» (постановление Европейского суда по правам человека от 14 февраля 2008

г.) [3], по мнению Суда, право на вызов свидетелей защиты не является абсолютным и может быть ограничено в интересах надлежащего отправления правосудия. В качестве общего правила именно национальные суды оценивают представленные им доказательства, как и относимость доказательств, о приобщении которых ходатайствуют обвиняемые. Конкретно подпункт "d" пункта 3 статьи 6 Конвенции возлагает в первую очередь на них оценку целесообразности вызова свидетелей; он не требует присутствия и допроса каждого свидетеля со стороны обвиняемого: его существенная цель, как указывают слова "на тех же условиях", заключается в обеспечении полного равенства сторон по делу (см., например, Постановление Европейского Суда от 25 марта 1992 г. по делу "Видал против Бельгии" (Vidal v. Belgium), Series A, N 235-B, pp. 32-33, §33) [11, с.368]. Что касается свидетелей со стороны обвиняемого, только исключительные обстоятельства могут вынудить Европейский Суд заключить, что отказ в допросе таких свидетелей составляет нарушение статьи 6 Конвенции (см. Постановление Европейского Суда от 7 июля 1989 г. по делу "Брикмон против Бельгии" (Bricmont v. Belgium), Series A, N 158, §89) [11, с.345] (п.65 постановления).

Европейский Суд подчеркивает, что его задача заключается в том, чтобы удостовериться, было ли справедливым судебное разбирательство в целом, включая способ получения и исследования доказательств в суде (см. указанное выше Постановление Европейского Суда по делу "Аш против Австрии", с. 10, §26) [11, с.315] (п.66 постановления).

Европейский Суд заключил, что фактический отказ судов страны от вызова свидетелей защиты при особых обстоятельствах настоящего дела не затронул общей справедливости судебного разбирательства. Следовательно, по делу требования подпункта "d" пункта 3 статьи 6 Конвенции, взятого во взаимосвязи с пунктом 1 статьи 6 Конвенции, нарушены не были (п.75 постановления).

Суд постановил, что по делу требования подпункта "d" пункта 3 статьи 6 Конвенции, взятого во взаимосвязи с пунктом 1 статьи 6 Конвенции, в части уклонения суда от вызова свидетелей защиты нарушены не были.

Однако имеется совместное, частично не совпадающее, Особое мнение судей Лоренсена и Цаца-Николовски: «Соглашаясь с большинством в том, что по делу допущено нарушение статьи 3 Конвенции, мы не можем согласиться с тем, что по делу требования подпункта "d" пункта 3 статьи 6 Конвенции, взятого во взаимосвязи с пунктом 1 статьи 6 Конвенции, нарушены не были... Только при исключительных обстоятельствах отказ в вызове таких свидетелей составит нарушение статьи 6 Конвенции (см. §65 постановления). Однако, по нашему мнению, статья предполагает, что когда ходатайство защиты о вызове свидетелей отклоняется, национальный суд обязан - за исключением случаев, когда свидетельские показания явно не относятся к делу, - вынести мотивированное определение о том, по каким

причинам их вызов нецелесообразен.... По нашему мнению, полное уклонение судов страны от рассмотрения ходатайства о вызове соответствующих свидетелей и вынесения по нему мотивированного определения не совместимо с требованиями подпункта "d" пункта 3 статьи 6 Конвенции, взятого во взаимосвязи с пунктом 1 статьи 6 Конвенции. Соответственно, имело место нарушение данных положений Конвенции.»

По мнению автора, в процессуальном законодательстве Российской Федерации присутствуют нормы, позволяющие суду необоснованно отклонить ходатайства о вызове свидетелей. Так частью 2 статьи 69 ГПК РФ предусмотрена обязанность лица, ходатайствующего о вызове свидетеля в суде, указать, какие обстоятельства, имеющие значение для рассмотрения и разрешения дела, может подтвердить свидетель. Между тем, лица, участвующие в деле в соответствии с Конституцией РФ, ст.6 (п.1) Конвенции, имеют неотъемлемые равные права на судебную защиту, право на суд. Закрепление в ГПК РФ односторонней «обязанности» лица, ходатайствующего о вызове свидетеля, доказать относимость таких доказательств к делу, при отсутствии обязанности лица, возражающего против вызова свидетеля, обосновать свои возражения, ставит под вопрос реализацию права доступа к правосудию. Необходимо часть 2 статьи 69 ГПК РФ изложить в следующей редакции: «Лицо, ходатайствующее о вызове свидетеля, обязано указать, какие обстоятельства, имеющие значение для рассмотрения и разрешения дела, может подтвердить свидетель, и сообщить суду его имя, отчество, фамилию и место жительства. Лицо, возражающее против вызова свидетеля, обязано обосновать свои возражения».

Рассмотрев реализацию права на справедливое судебное разбирательство в прецедентной практике Европейского суда по правам человека, необходимо отметить:

А) Право на справедливое судебное разбирательство гарантировано национальной правовой системой, Конвенцией. Это - основополагающий всемирно признанный международный принцип права, запрещающий отказ в правосудии.

Г) Право на справедливое судебное разбирательством не является абсолютным и требует государственного регулирования (юрисдикционный иммунитет). Государству дана свобода усмотрения в вопросе регулирования реализации данного права, но без изменения сущности такого права.

Д) ЕСПЧ требует от Государств-участников совершения позитивных действий в обеспечении эффективности права доступа к правосудию. Государство не может бездействовать и оставаться пассивным и должно постоянно совершенствовать национальную систему права с целью повышения эффективности реализации права на доступ к правосудию.

Е) Обеспечение государством эффективности, доступности, ясности и конкретной возможности реализации права на доступ к правосудию

является гарантом повышения доверия к государству, развития гражданского общества, укрепления демократии, единства и верховенства права.

Использованные источники:

1. Де Сальвиа М. Прецеденты Европейского Суда по правам человека. Руководящие принципы судебной практики, относящейся к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод. Судебная практика с 1960 по 2002г. — СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс» 2004.- 1072 с.
2. Дерковская, А.О. Правовые последствия постановлений Европейского суда по правам человека / А.О. Дерковская // Закон и право. – 2014. – № 6. – 156 с.
3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 г.) / Бюллетень международных договоров. – 2008. - № 3.
4. Протокол №1 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод (Париж, 20 марта 1952 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001 - № 2 – Ст. 163.
5. Жилин Г.А. Цели гражданского судопроизводства и их реализация в суде первой инстанции / Г.А. Жилин. – М.: Норма, 2013. – 345 с.
6. Зорькин В. За правовой диалог между Европейским судом и европейскими конституционными судами // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2014. – № 5. – 198 с.
7. Чернышева О. Жалобы против России в Европейском Суде по правам человека / О. Чернышева // Российская юстиция. – 2014. – № 4. – 156 с.
8. Европейский суд по правам человека. Избранные решения. В 2-х т./Председатель редколлегии д.ю.н., проф В.А.Туманов. М.:Норма, 2000. – Т.1.-512с.
9. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.: с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 15. – Ст. 1691.
10. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) // Российская газета. – 1988.
11. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 г.) // Бюллетень международных договоров. – 2008. - № 3.
12. Протокол №1 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод (Париж, 20 марта 1952 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001 - № 2 – Ст. 163.
13. Хартия социальных прав и гарантий граждан независимых государств (утв. Межпарламентской Ассамблеей государств-участников Содружества

Независимых Государств 29 октября 1994 г.) // Библиотека Российской газеты. - Выпуск № 22 – 23 - 1999г.

14. Конвенция Содружества Независимых Государств о правах и основных свободах человека (Минск, 26 мая 1995 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1999. - № 13 - Ст. 1489.

15. О защите прав человека и основных свобод: Европейская конвенция от 4 ноября 1950 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - № 2.

16. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ: по сост.на 05.05.2014г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32.

17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ по сост.на 21.07.2014г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014г. // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 5. - Ст. 410.

18. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ: по сост.на 21.07.2014. с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014г. // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 46. - Ст. 4532.

19. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ : по сост. на 22.10.2014 г. // Собрание законодательства РФ. - 03.08.1998 - N 31 - ст. 3823.

20. Федеральный закон от 02.10.2007 N 229-ФЗ "Об исполнительном производстве": по сост.на 05.05.2014 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014. // Собрание законодательства РФ. - 08.10.2007г. - N 41 - ст. 4849.

21. Вильдхабер Л. Призываю все Высокие Договаривающиеся Стороны как можно скорее ратифицировать Протокол №14 // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2005. – № 7. – 205 с.

22. Гарапон А. Хранитель обещаний: Суд и демократия (пер. с франц. Чурشوкова Г.В.). – М.: Nota Bene, 2004. - 328 с.

23. Дерковская, А.О. Правовые последствия постановлений Европейского суда по правам человека / А.О. Дерковская // Закон и право. – 2014. – № 6. – 156 с.

24. Жилин Г.А. Цели гражданского судопроизводства и их реализация в суде первой инстанции / Г.А. Жилин. – М.: Норма, 2013. – 345 с.

25. Зорькин В. За правовой диалог между Европейским судом и европейскими конституционными судами // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2014. – № 5. – 198 с.

26. Мельников А.А. Правовое положение личности в советском гражданском процессе / А.А. Мельников. – М., 1969. – 243 с.

27. Решетникова И.В., Ярков В.В. Гражданское право и гражданский процесс в современной России / И.В. Решетникова, В.В. Ярков. – М., 2009. – 465 с.

28. Решетникова И.В. Доказательственное право Англии и США / И.В. Решетникова. – Екатеринбург, 2013. – 230 с.
29. Чернышева О. Жалобы против России в Европейском Суде по правам человека / О. Чернышева // Российская юстиция. – 2014. – № 4. – 156 с.
30. Бурдов (Burdov) против России (Жалоба N 59498/00). Постановление Европейского Суда по правам человека от 7 мая 2002 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.echr.ru/documents/doc/12127283/12127283.htm> (дата обращения 01.11.2014.).
31. Постановление Европейского Суда по правам человека от 14 февраля 2008 г. Дело "Дорохов (Dorokhov) против Российской Федерации" (жалоба N 66802/01) (Пятая Секция). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.echr.ru/documents/doc/12168001/12168001.htm> (дата обращения 01.11.2014.).
32. Хорнсби (Hornsby) против Греции. Решение Европейского Суда по правам человека от 19 марта 1997 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.echr.ru/documents/doc/2461496/2461496.htm> (дата обращения 01.11.2014.).

Бакирова И.В.
магистрант 3 курса
Сухова Н.В., к.ю.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Гражданского права и процесса ИГиП
Тюменский Государственный университет
Российская Федерация, Тюменская область, г. Тюмень
ПРАВО НА ИСК

В КОНТЕКСТЕ ПРАВА НА ДОСТУП К ПРАВОСУДИЮ В ПРАКТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: в статье автор рассматривает право на иск в контексте права на доступ к правосудию в практике Европейского суда по правам человека.

Ключевые слова: право на иск, Европейский суд по правам человека, право на судебную защиту.

In article the author considers the right of action in a context of the right to access to justice in practice of the European court under human rights.

Keywords: right of action, European Court of Human Rights, right for judicial protection.

Согласно действующей отечественной доктрины, право на иск - это право на обращение в суд и на вынесение судом правильного, то есть законного и обоснованного решения.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации право каждого на судебную защиту, является гарантией в отношении всех основных прав и свобод. Единодушно признается, что граждане обладают правом требовать

от публично-властной организации в каждом демократическом правовом государстве определенного поведения, благоприятного для свободы граждан, включая право на доступ к правосудию, хотя и непосредственно в Конвенции о защите прав человека и основных свобод не предусмотренного, но которое следует из нее. Это означает, что личность в ее взаимоотношениях с государством выступает не как объект государственной деятельности, а как равноправный субъект, который может защищать свои права всеми не запрещенными законом способами, и оспаривать действия государственной администрации в лице любых его органов и должностных лиц [1, с.116].

Таким образом, если государство гарантирует каждому конституционное право – судебную защиту, оно и должно быть охранителем этого права, независимо от того, обратилось ли за защитой этого нарушенного права заинтересованное лицо или нет.

Иск также является процессуальным средством реализации конституционного права на судебную защиту. Право на судебную защиту или право на суд является многогранным понятием, одним из частных аспектов которого является «право доступа к правосудию» (право на иск).

В демократическом обществе право на надлежащее отправление правосудия занимает такое значимое место, что нельзя его приносить в жертву целесообразности. Право на справедливое судебное разбирательство, а следовательно и право каждого участника судебного разбирательства гарантировано принципом верховенства права, являющегося одним из элементов духовного наследия человечества[2, с.110].

Согласно ст.6 п.1 Конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее – Конвенция), каждый в случае спора о его гражданских правах и обязанностях или при предъявлении ему любого уголовного обвинения имеет право на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона. Судебное решение объявляется публично, однако пресса и публика могут не допускаться на судебные заседания в течение всего процесса или его части по соображениям морали, общественного порядка или национальной безопасности в демократическом обществе, а также когда того требуют интересы несовершеннолетних или для защиты частной жизни сторон, или - в той мере, в какой это, по мнению суда, строго необходимо - при особых обстоятельствах, когда гласность нарушала бы интересы правосудия[3, с.8].

Право на доступ к правосудию специально не упоминается в статье 6 Конвенции, но Европейский Суд признал это право неотъемлемым элементом статьи 6 Конвенций. Статья 6 не только содержит процессуальные гарантии в отношении судебной процедуры, но также дает право на саму судебную процедуру - право доступа к суду.

Статья 6 Конвенции возлагает на государство обязательство, объектом которого является результат действия. Если государства пользуются свободой в выборе средств, обеспечивающих соблюдение судебной системой требований статьи 6 Конвенции, то средства, предлагаемые внутренним правом должны в любом положении дела оказываться эффективными [4, с.8].

В целях определения понятия права на суд в контексте права на доступ к правосудию, обратимся к прецедентной практике Европейского суда по правам человека.

Гарантии реализации права на суд. Конвенция имеет целью защиту не теоретических и иллюзорных, а конкретных и действительных прав. Государственная правовая система, устройство судов – все это должно отвечать требованиям эффективности (эффективность – соотношение затрат к результату) [5, с.417].

Когда же возникает право на суд и право на доступ к правосудию?

Исходя из прецедентной практики Европейского суда по правам человека, право на суд, возникает тогда, когда гражданин как участник судебного разбирательства захотел, чтобы дело рассматривалось в суде [5, с.440].

Однако, право на суд не является абсолютным и подвержено ограничениям. Ограничения, которые может предусматривать национальная правовая система (так называемый «юрисдикционный иммунитет»), не должны ограничивать пользование таким правом до такой степени, чтобы нарушилась сущность самого права. Итак, основной принцип, всемирно признанный, основополагающий принцип права, запрещающий отказ в правосудии, звучит как «возможность передачи дела на рассмотрение суда должна быть обеспечена в каждом гражданско-правовом споре». Эта возможность должна быть закреплена в национальной правовой системе с соблюдением требования эффективности: т.е. соотношение затрат к результату должно быть в пользу граждан-участников судебного разбирательства. Эффективность может быть обеспечена разными способами: простой и доступной системой оказания юридической помощи (в том числе бесплатной), упрощенной процедурой, развитием и доступностью альтернативных способов урегулирования спора [5, с.452].

Согласно прецедентной практики Европейского суда по правам человека, п.1 ст.6 Конвенции действует не только в отношении уже начатой процедуры, а также и на досудебный период, когда у гражданина существует теоретическая возможность возбудить дело в суде.

Право на доступ к правосудию – это возможность инициировать судебное разбирательство по гражданским делам (т.е. право на иск), данное право является частным аспектом права на суд [6, с.27].

Момент, когда право на доступ к правосудию может быть нарушено, возникает даже тогда, когда заявитель хотел, но не имел возможности (не смог по разным причинам) возбудить дело в суде.

Эффективность права доступа к правосудию требует, чтобы лицо пользовалось ясной и конкретной возможностью оспорить действие, представляющее собой вмешательство в его права.

Таким образом, право на доступ к правосудию – неотъемлемое право каждого при осуществлении своих гражданских прав и обязанностей. Государство должно обеспечить эффективность, доступность, ясность и конкретную возможность реализации такого права[5, с.486].

Более того, Конвенция требует от Государств - участников совершения позитивных действий в обеспечении эффективности права доступа к правосудию. Государство не может бездействовать и оставаться пассивным и должно постоянно совершенствовать национальную систему права с целью повышения эффективности реализации права на доступ к правосудию[5, с.512].

Как право на иск реализуется во взаимосвязи с правом доступа к правосудию в практике Европейского суда по правам человека рассмотрим на конкретных примерах.

Дело Голдер (Golder) против Соединенного Королевства (решение от 21 февраля 1975г.)[7, с.158]:

В деле Голдер (Golder) против Соединенного Королевства (решение от 21.02.1975г.) суд установил, что статья 6 Конвенции должна толковаться в свете двух правовых принципов:

1) принцип возможности предъявления гражданского иска в суд, как один из фундаментальных и признанных принципов права;

2) принцип международного права, который запрещает отказ в осуществлении правосудия;

«Принимая во внимание все сказанное, можно заключить, что право на доступ к суду представляет собой элемент, который является неотъемлемой частью права, установленного статьей 6 (1). Это не является расширительной интерпретацией, налагающей на государства-участников новые обязательства: право доступа к суду основано на самой терминологии первого предложения статьи 6 (1), вытекает из контекста статьи, отвечает целям Конвенции и общим принципам права...».

По этим основаниям Суд установил, что имело место нарушение статьи 6 (1): право на доступ должно не просто существовать, оно также должно быть эффективным.

В данном решении имеются иные мнения:

Отдельное мнение судьи Зекиа касательно толкования п.1ст.6 Конвенции гласит: «...Уже сам текст ст.6п.1 показывает, что гарантии, представляемые ею лицу при определении его гражданских прав и обязанностей или при рассмотрении любого уголовного обвинения,

предъявляемого ему, относятся исключительно к ведению судебного процесса, т.е. к публичному разбирательству дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом и публичному объявлению решения...». По мнению судьи, п.1 ст.6 Конвенции касается только уже возбужденного дела в суде, а не права доступа к правосудию. По мнению судьи Зекия, публичное слушание дела, оглашение приговора, разумный срок, независимый и беспристрастный суд – все это основополагающие аспекты осуществления правосудия, хотя их можно квалифицировать как процессуальные гарантии.

Отдельное мнение сэра Джеральда Фицмориса (п.25 решения): «.... Если придерживаться содержания и терминологии статьи (ст.6 Конвенции), она не устанавливает материального права доступа к правосудию наряду с процессуальными гарантиями справедливого судебного разбирательства, которые являются ее основным предметом.».

Дело Аксой (Aksoy) против Турции (решение от 18 декабря 1996г.)[8, с.162]:

Механизм защиты, установленный Конвенцией, является субсидиарным по отношению к национальным правовым системам гарантий прав человека.

Так, в решении Европейского суда по правам человека от 18 декабря 1996г. по делу Аксой (Aksoy) против Турции, суд напоминает, что правило об исчерпании национальных средств правовой защиты, о которых говорит статья 26 Конвенции, обязывает тех, кто пытается возбудить иск против государства в международном судебном или арбитражном органе, сначала использовать такие средства защиты, предоставляемые национальной правовой системой. Соответственно, государства свободны от ответственности перед международным органом за свои действия, пока они имеют возможность исправить положение в рамках своей собственной правовой системы. Правило основывается на предположении, которое отражено в статье 13 Конвенции - с которой оно тесно переплетается, - что в национальной судебной системе имеются доступные эффективные средства правовой защиты в отношении заявленного нарушения, независимо от того, включены ли правовые нормы Конвенции в национальное законодательство.

В том же решении указано, что в соответствии со статьей 26 Конвенции заявитель должен иметь нормальный доступ к имеющимся и достаточным средствам правовой защиты, чтобы получить возмещение за нарушения, которые, как он полагает, имели место. Такие средства правовой защиты должны быть достаточно определенными не только в теории, но и на практике, в противном случае они не обладают требуемой доступностью и эффективностью. Ничто не обязывает обращаться к средствам правовой защиты, которые не являются достаточными и эффективными. В дополнение к этому в соответствии с "общепризнанными нормами международного права", на которые ссылается статья 26, могут возникнуть особые

обстоятельства, которые освобождают заявителя от обязательств использовать внутренние средства правовой защиты, имеющиеся в его распоряжении. Это правило также неприменимо, если доказано существование административной практики, состоящей из повторяющихся действий, несовместимых с Конвенцией, в сочетании с официальной терпимостью государственных властей, делающей использование средств защиты тщетным и неэффективным (см. решение по делу Акдивар и другие, с. 1210, п. 6 и 67).

Априори презюмируется, что в национальной судебной системе имеются доступные эффективные средства правовой защиты прав человека и доступ к правосудию обеспечен. На практике, это не всегда так[6, с.115].

В том же решении (по делу Аксой против Турции), указано, что суд должен реально оценить не только то, как выглядят в теории средства правовой защиты в данной системе, но и общий правовой и политический контекст, в котором они действуют, а также личные обстоятельства заявителя (п.53 решения). Суд должен решить, сделал ли заявитель при данных обстоятельствах все, что можно было реально ожидать от него, чтобы исчерпать национальные средства правовой защиты (п.54 решения).

Немаловажно, и на это указывает суд (п.56 решения), насколько сильно поведение представителей государства влияет на формирование убеждения у граждан об эффективности средств правовой защиты внутри государства. И если суд удостоверится, что у заявителя имелись особые обстоятельства, он освобожден от обязанности исчерпать все внутренние средства правовой защиты (п.57 решения).

В рассмотренном решении по делу Аксой против Турции:

1. Суд посчитал, что право обратиться в суд с гражданским иском – один из аспектов «права на суд», гарантированного ст.6 п.1 Конвенции (п.92 решения).

2. Законодательно закрепленная возможность получения компенсации за вред, причиненный представителями государственной власти, представляет собой только часть мер, необходимых для полного возмещения вреда. Полное возмещение вреда в таком случае обеспечивается привлечением к ответственности самого должностного лица, причинившего вред гражданину своими действиями. Если государство считает, что оно выполнило свои обязательства, предоставив компенсацию причиненного вреда (пытки), это фактически означает, что государство позволяет себе платить за право причинять вред (пытать) (п.90, 93 решения).

3. Суд отметил, что национальные правовые средства защиты должны быть юридически и практически «эффективными» в том смысле, что возможность использовать их не может быть неоправданно затруднена действиями или же бездействиями органов власти государств-ответчика (п.95 решения).

4. По мнению суда, бездействие со стороны государственного должностного лица в рамках расследования уголовного правонарушения равносильно подрыву эффективности любых других средств правовой защиты, которые могли бы существовать.

Исходя из рассмотренной прецедентной практики Европейского суда по правам человека, по мнению автора, в обязанность государства по обеспечению доступа к правосудию входит как обеспечение юридически и практически доступных и эффективных средств правовой защиты, так и применение норм компенсаций за причинение вреда в совокупности с нормами привлечения к ответственности конкретных должностных лиц, причинивших вред гражданину или организации. Государство не может ограничиваться закреплением в национальной правовой системе одной лишь компенсации за причинение вреда, так как фактически это означает что государство позволяет себе платить за причиненный вред, не принимая конкретных мер по устранению нарушения прав гражданина или организации, а также по искоренению причин таких нарушений.

Использованные источники:

1. Сухова Н.В.. Вопросы развития гражданского процесса//Вестник Тюменского Государственного университета. Серия «Право». – 2014. - №3. - 107с.
2. Дерковская, А.О. Правовые последствия постановлений Европейского суда по правам человека / А.О. Дерковская // Закон и право. – 2014. – № 6. – 156 с.
3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 г.) / Бюллетень международных договоров. – 2008. - № 3.
4. Протокол №1 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод (Париж, 20 марта 1952 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001 - № 2 – Ст. 163.
5. Де Сальвиа М. Прецеденты Европейского Суда по правам человека. Руководящие принципы судебной практики, относящейся к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод. Судебная практика с 1960 по 2002г. — СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс» 2004.- 1072 с.
6. Зорькин В. За правовой диалог между Европейским судом и европейскими конституционными судами // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2014. – № 5. – 198 с.
7. Сборник "Европейский Суд по правам человека. Избранные решения": В 2 т., т.1й - М.: Издательство НОРМА, 2000. 368с. Решение Европейского Суда по правам человека от 21 февраля 1975 г. Голдер (Golder) против Соединенного Королевства.
8. Сборник "Европейский Суд по правам человека. Избранные решения": В 2 т., т.1й - М.: Издательство НОРМА, 2000. 368с. Решение Европейского Суда по правам человека от 18 декабря 1996 г. Аксой (Aksoy) против Турции.

9. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.: по сост. на 14 апреля 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 15. – Ст. 1691.
10. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) // Российская газета. – 1988.
11. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 г.) // Бюллетень международных договоров. – 2008. - № 3.
12. Протокол №1 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод (Париж, 20 марта 1952 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001 - № 2 – Ст. 163.
13. Хартия социальных прав и гарантий граждан независимых государств (утв. Межпарламентской Ассамблеей государств-участников Содружества Независимых Государств 29 октября 1994 г.) // Библиотека Российской газеты. - Выпуск № 22 – 23 - 1999г.
14. Конвенция Содружества Независимых Государств о правах и основных свободах человека (Минск, 26 мая 1995 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1999. - № 13 - Ст. 1489.
15. О защите прав человека и основных свобод: Европейская конвенция от 4 ноября 1950 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - № 2.
16. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: по сост. на: 11 февраля 2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32.
17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: по сост. на: 14 июня 2012 г. // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 5. - Ст. 410.
18. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ: по сост. на: 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 1 (ч. 1). - Ст. 1.
19. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ: по сост. на: 07 мая 2013 г. // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 46. - Ст. 4532.
20. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ: по сост. на: 05 апреля 2013 г. // Собрание законодательства РФ. – 2005. - № 1 (часть 1). - 1.16.
21. Вильдхабер Л. Призываю все Высокие Договаривающиеся Стороны как можно скорее ратифицировать Протокол №14 // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2005. – № 7. – 205 с.
22. Гарапон А. Хранитель обещаний. Суд и демократия / А. Гарапон. – М., 2014. – 267 с.

23. Дерковская, А.О. Правовые последствия постановлений Европейского суда по правам человека / А.О. Дерковская // Закон и право. – 2014. – № 6. – 156 с.
24. Жилин Г.А. Цели гражданского судопроизводства и их реализация в суде первой инстанции / Г.А. Жилин. – М.: Норма, 2013. – 345 с.
25. Зорькин В. За правовой диалог между Европейским судом и европейскими конституционными судами // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2014. – № 5. – 198 с.
26. Кони А.Ф. Уголовное судопроизводство / А.Ф. Кони. – СПб, 1896. – Т.1. – 470 с.
27. Мельников А.А. Правовое положение личности в советском гражданском процессе / А.А. Мельников. – М., 1969. – 243 с.
28. Решетникова И.В., Ярков В.В. Гражданское право и гражданский процесс в современной России / И.В. Решетникова, В.В. Ярков. – М., 2009. – 465 с.
29. Решетникова И.В. Доказательственное право Англии и США / И.В. Решетникова. – Екатеринбург, 2013. – 230 с.
30. Чернышева О. Жалобы против России в Европейском Суде по правам человека / О. Чернышева // Российская юстиция. – 2014. – № 4. – 156 с.

*Балашов Е. В., к. ю.н.
доцент
Хакимжанова Э.И.
студент 5 курса
факультет ФГБОУ ВПО
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК ФОРМА КОНСОЛИДАЦИИ

На сегодняшний день наблюдается тенденция в российском законодательстве и в правоприменительной практики, коммерческие организации все чаще для повышения эффективности предпринимательской деятельности путем ее координации и кооперации, достижения иных не противоправных целей в настоящий момент могут объединяться путем создания: ассоциаций (союзов), некоммерческих партнерств, холдингов, простых товариществ.

Данная тема актуальна так, как создание холдингов система, пришедшая к нам из-за за рубежа становится популярной, но имеет «не стыковку» с ГК РФ и другими НПА РФ.

Согласно ГК РФ существуют следующие возможные виды объединений: объединения юридических лиц в форме ассоциаций (союзов), общественные и религиозные объединения.

Ассоциации (союзы), учрежденные коммерческими организациями, конечно, не относятся к собственно предпринимательским объединениям. Их правильно именовать объединениями предпринимателей, а не предпринимательскими объединениями, поскольку они являются некоммерческими добровольными организациями, созданными на началах членства не для непосредственного занятия предпринимательской деятельностью, а только для содействия и координации предпринимательской деятельности участников, для организации конструктивного диалога бизнеса с властью и, в конечном итоге, для создания благоприятной среды для предпринимательской деятельности. Таким образом, они имеют не общую, а специальную правоспособность[11].

Однако в соответствии со ст. 121 ГК РФ ассоциации (союзы) в пределах, установленных законодательством, могут заниматься предпринимательской деятельностью путем создания хозяйственных обществ и нередко специально создаются для координации предпринимательской деятельности участников. Стоит обратить внимание на конфликт интересов, определенный в ст. 27 ФЗ «О некоммерческих организациях». Конфликт интересов может возникнуть, когда, к примеру, один и тот же человек будет руководителем и в самой некоммерческой организации, и в дочерней коммерческой организации[8].

Отдельные исследователи допускают возможность занятия ассоциациями (союзами) предпринимательской деятельностью в ограниченном объеме и считают это в пределах закона.

Например, деятельность ассоциации по проведению время от времени выставок, демонстрирующих достижения ее членов, вряд ли можно отнести к предпринимательской деятельности, поскольку отсутствует система и нет цели получения прибыли, так как полученные средства не покрывают даже затраты на организацию выставки. Однако это не так.

Если выставки проводятся время от времени, это значит — не один раз. В трудовом праве под системой нарушений понимаются два и более нарушения в течение календарного года. Довод о том, что полученный доход не покрывает всех расходов, также не совсем убедителен. Кроме того, получение ассоциацией дохода — это снижение затрат ее членов, следовательно, увеличение их дохода, прибыли.

В ходе работы для предотвращения возможности вмешательства членов ассоциации (союза) в ее деятельность и навязывания ей осуществления предпринимательской деятельности были предложены следующие меры:

- необходимо дополнить ГК РФ нормой об ответственности членов ассоциации (союза) за поручение исполнительному органу ассоциации (союза) осуществлять предпринимательскую деятельность, а также нормой об ответственности исполнительного органа за нарушение запрета о ведении ассоциацией предпринимательской деятельности.

• на момент учреждения ассоциации (союза), прописать в учредительных документах запрет на осуществление предпринимательской деятельности ассоциацией вообще, перекрыв те возможные варианты злоупотребления этим правом.

Использованные источники:

1. Беркович М.И. Формы объединений предпринимателей: отраслевой аспект [Текст] / М.И. Беркович, М.А. Новожилова, П.А. Смирнова // Экономические исследования. – 2013. – № 2. – С. 78-83.
2. Вознесенская, Н.Н. Предпринимательское (хозяйственное) право [Текст]: учебник / Н.Н. Вознесенская – М.: Юрайт, 2012. – 548 с.
3. Грибов, В.Д. Менеджмент [Текст]: учебник / В.Д. Грибов. – М.: Издательство КноРус, 2012. – 280 с.
4. Ефимова, О.В. Предпринимательское право. Конспект лекций [Текст]: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Юрайт, 2013. – 156 с.
5. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.: (ред. от 01.09.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 26.01.1996 № 14-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 22 декабря 1995 г.: (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
8. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ: принят Государственной Думой 8 декабря 1995 года: (ред. от 14.10.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Гафарова А.З.

студент 4 курса

ФГОУ ВПО БГАУ

Россия, г. Уфа

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В настоящее время, для ведения деятельности коммерческие банки должны иметь в своем распоряжении определенные ресурсы. В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, с другой - размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может совершать операции только в пределах имеющихся у него ресурсов.

Характер этих операций жестко зависит от состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения [3].

Под финансовыми ресурсами банка понимается денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей и материального стимулирования работающих. Основными направлениями использования финансовых ресурсов коммерческих банков являются: финансирование капитальных вложений, увеличение оборотных средств, материальное поощрение работников предприятия, финансирование их социальных нужд, благотворительные цели, спонсорство и т.д [2].

Стоит отметить, что источники банковских ресурсов образуются в результате проведения банками пассивных операций. При осуществлении коммерческим банком тех или иных пассивных операций у него образуются различные виды ресурсов: собственные и привлеченные. Именно на эти два вида чаще всего подразделяют ресурсы банка. К собственным ресурсам коммерческого банка относятся уставный капитал, резервный и специальные фонды, страховые резервы и нераспределенная прибыль. Уставный капитал кредитной организации формируется в момент создания банка и первоначально состоит из величины вкладов ее участников. Он определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов[4].

Резервный фонд банков формируется за счет отчислений от прибыли и служит источником для возмещения убытков от активных операций и выплат процентов по облигациям банков, дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка полученной прибыли. Коммерческие банки могут формировать отдельные специальные фонды (экономического стимулирования, производственного назначения и др.). Порядок их формирования и использования определяется Уставом банка. Страховые резервы создаются под возможное обесценение вложений в ценные бумаги, потери по выданным кредитам и др. Под нераспределенной прибылью понимается часть прибыли, остающаяся после налогообложения отчислений в резервные, специальные фонды и выплаты дивидендов.

Основным источником ресурсов коммерческого банка являются привлеченные средства. Привлеченные средства - это средства, передаваемые во временное пользование банкам субъектами хозяйствования и населением. Они составляют значительную часть их ресурсов. Центральный банк осуществляет регулирование объема привлекаемых ресурсов посредством установления обязательных нормативов, которые представляют собой отношение собственного капитала к величине привлекаемых ресурсов. Основу привлекаемых ресурсов составляют депозиты. Это услуга банка, связанная с привлечением во вклады временно

свободных средств субъектов хозяйствования и населения. Характерной чертой депозитных операций является то, что в качестве заемщиков выступают банки и, соответственно, они выплачивают ссудный процент кредиторам. В качестве кредиторов выступают владельцы свободных денежных средств — субъекты хозяйствования и население. В зависимости от сроков использования депозиты подразделяются на депозиты до востребования и срочные депозиты. Депозиты до востребования предназначены для текущих расчетов (хранения). Инициатива открытия таких счетов исходит от самих клиентов в связи с потребностью в совершении расчетов, платежей и получении денежных средств в свое распоряжение при посредничестве банков. Такие депозиты считаются подвижным ресурсом банков. Срочные депозиты- это денежные средства юридических лиц, внесенные на определенные договорами сроки. При этом фиксированный срок может быть разным: по депозитам банков- от одного дня выше, по другим- от 30 дней и выше [1].

Одним из направлений пополнения источников денежных средств является выпуск коммерческими банками ценных бумаг в виде долговых обязательств: сертификатов, векселей и облигаций. Также свою ресурсную базу банки могут пополнить за счет межбанковского кредита, т.е. свободных ресурсов других банков – коммерческих и Банка России.

В качестве примера рассмотрим состав и структуру формирования собственного капитала ОАО «Уралсиб».

Таблица1 Динамика собственного капитала ОАО «Уралсиб»

Наименование показателя	2011г.		2012г.		2013г.		Отклонение уровня, %
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	
Средства акционеров (участников)	29 257 581	70,37	29 257 581	69,22 4	29 257 581	67,646	-2,724
Эмиссионный доход	2001	0,005	2001	0,005	2001	0,005	0
Резервный фонд	2 085 906	5,017	2 085 996	4,936	2 085 996	4,823	-0,194
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг	-1 213 033	-2,918	-1 523 471	-3,605	-1 008 632	-2,332	0,586
Переоценка основных средств	3 988 925	9,594	4 242 921	10,03 9	4 365 592	10,094	0,5
Нераспределенная прибыль	7 026 459	16,9	8 057 234	19,06 4	7 472 179	17,276	0,376
Неиспользованная прибыль	428 928	1,032	142 565	0,337	1 076 030	2,488	1,456

Итого	41 576 767	100	42 264 827	100	43 250 747	100	

Согласно таблице 1 видно, что основную часть собственных средств финансирования составляет средства акционеров (участников), которая за 2013г. составила 67,65 %. Стоит отметить, что данный показатель за последний год по сравнению с 2011г. снизился на 2,72%. Также снижение можно увидеть в резервном фонде, он уменьшился на 0,19%. При этом, переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг увеличился на 0,59%, а переоценка основных средств на 0,5%. Нераспределенная прибыль за последний год увеличился на 0,38%, а неиспользованная прибыль-1,46% [5].

Таким образом, под финансовыми ресурсами понимается совокупность всех денежных средств, которые имеются в распоряжении банка для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счёт доходов, накоплений и капитала, так и за счёт различного вида поступлений.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст] / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая - М: Юрайт, 2011. - 422 с.
2. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы [Текст] /. А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина - М: Финансы и статистика, 2012.- 496 с.
3. Коробова Г.Г. Банковское дело [Текст] / Г.Г.Коробова-М: ИНФРА-М, 2012.-592с.
4. Нурисламова И.Р. Особенности формирования и использования финансовых ресурсов коммерческого банка [Текст] / И.Р. Нурисламова // Актуальные проблемы экономического развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (28 апреля 2014г.)-Уфа: ООО «Аэтерна», 2014.-193с.
5. ОАО «Уралсиб» [электронный ресурс] / - режим доступа: <http://www.bankuralsib.ru/> - 09.12.14

*Балыкбаева Р. С.
ассистент
Зиангирова А. Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И ИХ РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Трастовые операции коммерческих банков играют большую роль в банковской деятельности. Они позволяют банкам распоряжаться крупными, а иногда даже контрольными, пакетами акций промышленных компаний.

История возникновения и развития трастовых операций произошла в США. По - началу эти операции осуществляли физические лица, банки подключились к ним позже. Коммерческие банки начинают осуществлять трастовые операции в период с конца XIX века.

По мнению Коробовой Г.Г. трастовые операции – это операции коммерческих банков и специальных финансовых институтов, направленные на управление имуществом и оказание других услуг по поручению клиента и в его интересах[2].

При выполнении трастовых операций коммерческий банк может выступать в двух ролях:

- являться полным представителем клиента, т.е. распоряжаться его имуществом самостоятельно в пределах договора;
- выполнять строго конкретные операции с собственностью клиента по его поручению.

Участниками трастовых операций являются:

1) Доверительный управляющий – лицо, которому по договору владелец передаёт своё имущество или имущественное право во временное управление (пользование) или для совершения определённых действий.

2) Комиссионер – лицо, которое в соответствии с договором комиссии обязуется совершать за счёт средств клиента определённые действия от своего имени, получая при этом комиссионное вознаграждение.

3) Поверенный – лицо, которое по поручению клиента действует за его счёт и от его имени. Услуги поверенного оплачиваются клиентом либо по существующим тарифам, либо в соответствии с договором.

4) Бенефициар, или выгодоприобретатель, - лицо, в пользу которого заключён трастовый договор, в частности относительно получения доходов от трастовых компаний.

В современном мире очень быстро меняются внешние условия. По мнению многих ученых-экономистов трастовые операции необходимы, как банкам, так и организациям.

Коммерческие банки, осуществляя трастовые операции, выполняют следующие функции:

- а) накопления денежных капиталов;
- б) мобилизации в производство.

Объектами трастовых операций выступают:

- недвижимость производственного и непроизводственного характера;
- движимое имущество;
- имущественные права;
- денежные средства;
- ценные бумаги.

Цель любого банка – упрочнение своих позиций на рынке.

При помощи трастовых операций банки решают такие задачи, как:

- а) развитие клиентской базы, улучшение ее качества;

- б) проникновение на другие сегменты банковского рынка;
- в) приобретения контроля над фирмами;
- г) расширение круга операций и услуг;
- д) повышение роли банка, как участника фондового рынка.

Жуков Е.Ф. определил особенность трастовых операций. Специфическая черта трастового дела заключается в том, что банки вкладывают доверенные им капиталы в акции и облигации крупных корпораций и компаний. Поэтому доля банковских трастов во владении бумагами крупных корпораций, как правило, растет за счет роста самих управляемых фондов, увеличение доли акций и частных облигаций в составе управляемых фондов при снижении государственных бумаг, увеличения доли купных компаний в общей сумме акций и облигаций [1].

К числу трастовых услуг, оказываемых банками отдельным лицам, относятся такие, как распоряжение наследством, управление собственностью на доверительной основе, выполнение роли опекуна и/или хранителя имущества, выполнение агентских посреднических функций.

Активное развитие траста в России связано в первую очередь с падением доходности на финансовом рынке, где его участники столкнулись с необходимостью формирования инвестиционных портфелей квалифицированными менеджерами.

В данный момент развитие рынка трастовых услуг находится в руках Министерства финансов России, Центрального Банка РФ и Федеральной налоговой службы: от соответствия их распоряжений реальной действительности и возможности принятия их на практике. Государство связывает с трастом большие надежды, учитывая возможность пополнения бюджета за счет передачи в доверительное управление пакетов акций приватизированных предприятий, находящихся в федеральной собственности.

Однако, вследствие того, что в Российской Федерации в настоящее время не сформированы накопленные ценности населения, то сдерживается развитие трастовых операций в том виде, в котором они существуют в западных странах. К тому же есть определенный синдром недоверия к банкам: из-за нестабильности в стране банки не могут приобрести устойчивое положение.

Таким образом, трастовые операции не получили должного развития в России из-за ряда причин:

- отсутствие желания инвестировать в реальный сектор экономики;
- невозврат кредитов;
- неотлаженный механизм приобретения ценных бумаг доверительным управляющим в пользу клиента.

Существует несколько предложений по решению данных проблем.

- 1) Сотрудничество коммерческих банков с инвестиционными фондами. Многим индивидуальным инвесторам сложно инвестировать свои

средства на фондовом рынке из-за отсутствия профессиональных знаний. По данной причине они вынуждены обращаться в кредитные институты за рекомендациями.

2) Наряду с инвестиционными компаниями перспективно также сотрудничество банков с частными пенсионными фондами, которые стали создаваться в последнее время в России для реализации дополнительных пенсионных услуг населению. Такие фонды также будут использовать трастовые отделы коммерческих банков, доверяя им свои средства в управлении. Данная практика уже давно осуществляется во многих западных странах.

3) Другим перспективным направлением развития трастовых услуг в России может быть посредническая деятельность по переводу средств с рынка ссудных капиталов, приносящих доход, в создании на этой базе ипотечных инвестиционных трастов. Через свои траст-отделы банки могут оказывать консультационные услуги, учитывая постепенное развитие рынка недвижимости в России.

Но, несмотря на эти причины, трастовые операции очень важны, как для банка, так и для клиента.

Использованные источники:

1. Жуков, Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Текст] : учебник / Е.Ф. Жуков. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 528 с.
2. Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по финансово-экономическим специальностям / Г. Г. Коробова. - М. : Инфра-М, 2012. - 589 с.

*Балыкбаева Р. С.
ассистент
Богданова А. В.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В современных условиях в процессе экономической деятельности для любого предприятия изначально важно сформировать эффективную систему управления в области дебиторской задолженности, чтобы не были безвозвратно утрачены средства предприятия и его позиции относительно потребителей, партнеров и конкурентов.

Дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц, определенных сумм денежных средств, которая возникает в ходе нормального операционного цикла [1].

Для минимизации рисков, связанных с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем.

Контроль и управление дебиторской задолженностью является успешным условием работы любой компании, тем более быстрорастущей, ибо вложения в активы такого рода могут быстро выйти из-под контроля. Основными характеристиками дебиторской задолженности являются:

- величина дебиторской задолженности;
- время оборота дебиторской задолженности;
- количество дебиторов.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью рационально использовать систему факторинга.

Факторинг (термин “факторинг” происходит от английского - посредник, агент) – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны [2].

В соответствии с законодательством РФ сегодня факторинговые услуги могут оказывать не только банки, но и компании, получившие лицензию на осуществление финансовой деятельности. Суть факторинга заключается в предоставлении банком или специализированной компанией трех видов сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям: финансирование оборотных средств, покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний, и административное управление дебиторской задолженностью.

Схема факторингового обслуживания представлена на рисунке 1.

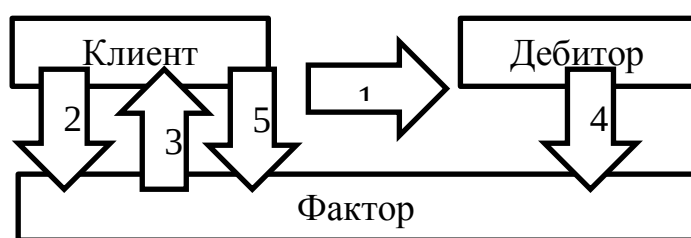


Рисунок 1 Схема факторингового обслуживания

Факторинговое финансирование состоит из ряда последовательных этапов. Сначала поставщик поставляет покупателю актив на условиях отсрочки платежа (1), затем уступает право требования долга по поставке банку (2). Банк выплачивает поставщику денежную сумму в размере до 90 % от суммы поставки (3). Далее, после того как в банк поступит оплата покупателя за актив (4), банк перечисляет поставщику остаток денежных средств (5) [3].

Факторинг, как инструмент финансирования, имеет преимущества для всех участвующих сторон. Поставщик, получая оплату поставленной продукции или услуг фактически сразу после отгрузки товара, ускоряет оборачиваемость оборотных средств и имеет возможность увеличивать продажи, предоставляя покупателям отсрочки. Банки и факторинговые

компании, оказывая такие услуги, расширяют клиентскую базу, получая дополнительные доходы.

Вторым существенным преимуществом является освобождение от необходимости отслеживания долгов. Получить свои деньги обратно в интересах банка, поэтому его сотрудники будут не только тщательно отслеживать погашение долгов, но и при необходимости звонить должнику, пропустившему срок оплаты.

Эффективность от применения факторинговой системы для предприятия состоит в том, что когда предприятие производит отгрузку продукции покупателю, то оно может сразу получить от фактора плату за отгруженный отвал, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Помимо того, что предотвращаются длительные кассовые разрывы, это позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить финансирование до 90 % от стоимости поставляемого товара.

Таким образом, для достижения желаемого финансового результата и получения выгоды от использования факторинговой операции руководству предприятия необходимо следить за эффективным использованием основных и оборотных средств, проводить рациональную маркетинговую политику для поддержания потребительского спроса, а также обращать внимание на его взаимосвязь с объемом предлагаемой продукции, которое предприятие может произвести при максимальной загрузке мощностей.

Можно сказать, что факторинг – именно тот инструмент, который позволит компании лучше использовать ее оборотные средства. Применяя в практике факторинговые операции, поставщик получает возможность планировать реальные денежные потоки все зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении.

Использованные источники:

- 1 Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / И. А. Бланк. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2006. – 656 С.
- 2 Данилова Е. А. Факторинг как инструмент минимизации дебиторской задолженности // Международный журнал экспериментального образования, №8, 2011 – С. 216
- 3 Литвинова И. Г., Козлова Т. В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью // Проблемы современной экономики (Новосибирск), №7, 2012 – С. 243 – 249

*Балыкбаева Р.С.
Ассистент
кафедры «Финансы и кредит»
Габдрахманов Л.Ф.
студент 4 курса*

*Башкирский Государственный Аграрный университет
Российская Федерация, г. Уфа*

ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ

Аннотация: данная статья посвящена истории становления транспортного налога в России. Как менялась ставка транспортного налога. Как рассчитывается данный налог. Какие произошли изменения по транспортному налогу.

Ключевые слова: история становления налога, транспортный налог, налоговые декларации, льготы, изменения по налогу.

Налоги - обязательные и без эквивалентные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органом местного самоуправления в соответствии с их компетентностью.

Налоги являются одним из главных источников пополнения бюджетов различных уровней. Важно знать и уметь правильно с ними обращаться, дабы не понести ответственность перед законом и, в то же время, не получить лишние убытки для своего предприятия или личного имущества.

Уплата налогов - это не наказание, а выгодное для всех вложение денег в свою страну, поскольку собранные средства вернутся к налогоплательщику в виде конкретных социальных благ и гарантий, создавая основу стабильности и процветания общества. Добросовестное отношение к выполнению своих налоговых обязательств должно восприниматься как признак цивилизованности, культуры, высокой нравственности.

С 1 января 2003 года главой 28 Налогового кодекса РФ был введен новый налог - транспортный, его плательщиками являются как юридические, так и физические лица. Транспортный налог является основным источником финансирования дорожной отрасли, и от своевременности его поступления напрямую зависят сроки и качество исполнения строительных программ

Транспортный налог статьей 14 НК РФ отнесен к числу региональных налогов. Транспортный налог устанавливается Налоговым Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налоге, вводится в действие в соответствии с Налоговым Кодексом законами субъектов Российской Федерации о налоге и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации. Глава 28 Налогового кодекса РФ в отношении транспортного налога устанавливает следующие элементы налогообложения: перечень налогоплательщиков; объект налогообложения;

налоговую базу; налоговый период; базовые налоговые ставки ; порядок исчисления налога; место уплаты налога.

Транспортный налог - один из двух налогов, призванных обеспечивать доходные источники государства на содержание транспортной инфраструктуры. Первым из них является акциз на нефтепродукты, позволяющий возложить дополнительную налоговую нагрузку на тех, кто наиболее интенсивно пользуется дорожной инфраструктурой. Вторым - это транспортный налог, который поможет привлечь к финансированию государственных расходов тех, кто, зарегистрировав свое транспортное средство, заявил его к участию в дорожном движении или предпринимательской деятельности.

Налогоплательщиками налога признаются лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии со статьей 358 НК РФ.

Не признаются налогоплательщиками лица, являющиеся организаторами Олимпийских игр и Паралимпийских игр в соответствии со статьей 3 Федерального закона "Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", в отношении транспортных средств, принадлежащих им на праве собственности и используемых в связи с организацией и проведением XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи и развитием города Сочи как горноклиматического курорта.

Объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства (далее в настоящей главе - транспортные средства), зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации

Транспортный налог рассчитывают отдельно по каждому автомобилю. Организации самостоятельно определяют сумму транспортного налога. Физическим лицам рассчитывать налог не нужно: требование об уплате транспортного налога им придет инспекция. Сумму налога рассчитывают так: налоговую базу умножают на налоговую ставку и на поправочный коэффициент. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимаются за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в течение одного календарного месяца этот месяц принимается как один полный месяц.

Сдавать декларации по транспортному налогу обязаны только фирмы. Физическим лицам делать этого не нужно – они платят налог на основании уведомлений, которые им высылают налоговая инспекция. Форма уведомления утверждена приказом ФНС России от 5 октября 2010 года № ММВ-7-11/479.

Форма декларации по транспортному налогу утверждена приказом ФНС России от 20 февраля 2012 года № ММВ-7-11/99. Этим же приказом утвержден формат представления декларации в электронном виде

Налоговые декларации по налогу представляются налогоплательщиками не позднее 1 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Основной чертой, характеризующей положения норм о транспортном налоге, является то, что обновленный вариант налога на транспортные средства представляет собой упрощенную и унифицированную систему налогообложения владельцев транспортных средств.

Если по ранее действовавшему законодательству рассматриваемый вид налога был рассредоточен по четырем разным налогам (налог на пользователей автодорог; налог с владельцев транспортных средств; акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан; налог на водно-воздушные транспортные средства), то теперь это единый налог с достаточно четко регламентированной структурой.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации по состоянию на 15 июля 2014 г.- М.: КНОРУС, 2014 г.
2. ЮстицИнформ, Учебное пособие// Налоговое право. 2013 г.
3. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство// Под ред. Евстигнеева Е.Н., СПб: Питер, 2013
4. Оканова Т.Н., Косов М.Е. Региональные и местные налоги: Учебное пособие.//: Москва ЮНИТИ-ДАНА. 2012
5. Об изменениях ставок на транспортный налог в РФ на 2014 год. [http // start . bishelp . ru](http://start.bishelp.ru) .

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Муталлапова А.А.

студент 4го курса

ФГБОУ ВПО БашГАУ

Россия, г. Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время невозможно представить банк без компьютеров и систем автоматизации. Каждый день сотни тысяч людей посещают банки, снимают и кладут деньги на карту, открывают вклады и получают проценты,

берут кредиты. В день банк осуществляет в день миллионы транзакций – по начислению процентов, оплате комиссий, переводов в другой банк. Банкоматы, сотовые телефоны с широкими разрешениями прочно вошли в нашу жизнь. Практически все аспекты работы коммерческих банков связаны с информационными технологиями. Клиента в коммерческом банке обслуживает операционный отдел, который оборудован современными автоматизированными рабочими местами (АРМ), автоматизированные банковские пункты самообслуживания, информационное табло. Хотя на сегодняшний день клиенту необязательно приходить в банк, чтобы воспользоваться банковскими услугами. Достаточно иметь под рукой любое средство, имеющий доступ в Интернет.

Первые автоматизированные банковские системы позволяли ускорить процесс формирования отчетности и за счет автоматизации части банковских операций, прежде всего за счет автоматизации бухгалтерского учета. В их основе лежала технология автоматизации учета банковских операций в рамках одного операционного дня. Первыми АБС были разработанные в отраслевых НИИ «Киевский операционный день» и «Тульский операционный день»

Второе поколение АБС отличалось тем, что отдельные АРМ объединялись в локальные сети, система управления базами данных работала в сетевом режиме, работа АБС строилась на базе сетевой операционной системы Novell NetWare.

Третье поколение АРМ возникло с построением взаимоотношений по принципу «клиент» - «сервер», созданные отечественными компаниями, что заложило основу для создания современных АБС, обладающие большой надежностью, безопасностью, функциональностью.[1]

Новейшие АБС построены на базе компонентных технологий, профессиональных систем управления базами данных с открытым интерфейсом. Логическое АРМ не только сильно связано функционально и обменом данными, но и формируются по компонентной технологии

Автоматизированную банковскую систему в соответствии с функциональным назначением принято разделять на три подсистемы:

-Front-office (верхний уровень) - подсистема, обеспечивающая взаимодействие банка с внешним миром. В подсистеме осуществляется ввод первичной информации, взаимодействие банка с клиентами, другими банками, биржами, ЦБ.

-Back-office (средний уровень) - подсистему, обеспечивающую общепанковскую и общехозяйственную деятельность. К подсистеме относится работа с кредитами

-Accounting (нижний уровень) - подсистему, обеспечивающую своевременное и корректное отражение деятельности банка в рамках существующих процедур бухгалтерского учёта.[2]

Непредсказуемые экономические потрясения, отражающиеся в резких изменениях экономического состояния ранее стабильно работающих коммерческих структур, в характеристиках финансовых потоков кредитно-денежной системы страны и в финансовых компаниях в частности, многократно увеличивают нагрузку на информационно-технологическую среду банков.

В настоящий момент существует несколько современных систем автоматизации банковской деятельности: Oracle Treasury and Risk Management - производитель корпорация Oracle, PeopleSoft Deal, Cash and Risk Management - производитель корпорация PeopleSoft и Corporate Financial Management, SAP Banking - производитель немецкая корпорация SAP AG. [3]

Автоматизированная система обеспечивает более качественное принятие решений, связанных с банковским риском при выдаче кредитов, инвестиций и ценных бумаг, за счет специальных процедур обработки всей имеющейся в системе информации. Использование автоматизированной системы позволяет значительно повысить качество обслуживания клиентов банка, что особенно важно в условиях реальной конкуренции.

К настоящему времени многие российские коммерческие банки уже пришли к пониманию того, что налаженная система сбора, обработки и анализа деловой информации в значительной степени способствует успешному ведению бизнеса. Системы управления потоками деловой информации в той или иной форме существуют практически во всех достаточно серьезных банках. Однако практика показывает, что часто такие системы работают недостаточно эффективно, не в полной мере реализуя многие из своих потенциальных возможностей и замыкаясь на узком круге частных вопросов, оставляя в стороне стратегические проблемы развития банка.

Необходимо разрабатывать и внедрять аппаратно-программные комплексы, способные прогнозировать кризисные явления в конкретном банке, финансовой компании. Особенно важной в настоящее время является работа с клиентской базой банков. Далее должны быть определены сферы внимания и соответствующие каналы поступления информации, создана адекватная информационная инфраструктура и налажен информационный обмен между подразделениями банка. Остальное зависит от инициативы, деловых и личных качеств сотрудников, занимающихся информационной работой, и позиции руководства банка.

Использованные источники:

1.Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по финансово-экономическим специальностям / Г. Г. Коробова. - М. : Инфра-М, 2012. - 589 с.

2. Информационные системы в экономике: Учебник для студентов высших учебных заведений/ В.Б.Уткин, К.В.Балдин. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288с.
3. Борисенко Е.В. Изучаем АБС // Организация продаж банковских продуктов, 2011, №2.
4. Литвиенко А. Выбор и внедрение автоматизированной системы банка// Бухгалтерия и банки, 2010, №3.

Балыкбаева Р.С.
ассистент
Селиванова Д.Г.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА №4597/021 ЧЕКМАГУШЕВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №4597 В С. БАКАЛЫ

Актуальность жилищного ипотечного кредита обусловлена тем, что его использование позволяет разрешить противоречия между высокими ценами на недвижимость и текущими доходами населения.[3]

Представим структуру ипотечного кредита по срокам кредитования за 2011-2013гг. Дополнительного офиса №4597/021 Чекумагушевского отделения №4597 в с. Бакалы Сбербанка России с целью определения наиболее востребованного срока ипотечного кредита.

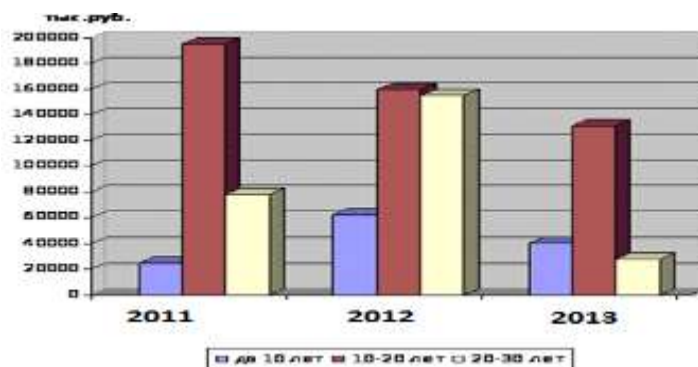


Рисунок 1 Структура ипотечного кредита по срокам кредитования
2011-2013гг.

Анализируя данные вышеприведенной диаграммы можно сделать выводы о том, что в основном население оформляют кредиты на более длительные сроки, основную долю составляют сроки от 10-20 лет. По схеме кредитования Сбербанка России, оформляя кредит на более длительный срок (срок до 30 лет), появляется возможность оформить кредит на большую сумму, так как с увеличением срока, увеличивается возможность получения кредита более крупной суммы. А при возможности можно досрочно

погасить ипотечный кредит, уплачивая только основной долг и проценты, начисленные на дату погашения кредита (дифференцированные платежи).[1]

Существуют ряд основных проблем:

- высокие ставки по ипотечным кредитам;
- неконкурентные условия выдачи и оформления кредитов;
- слабый продуктовый ряд.

И предложены мероприятия, как варианты решения этих проблем:

- изменение основных условий кредитования;
- сокращать объемы бумажных документов, необходимых для оформления операций;
- разработка и внедрение новых ипотечных продуктов и услуг.

Предлагаем две программы:

1. Кредит для молодых семей.

Этот кредит призван решить жилищную проблему молодых семей. При этом определении размера кредита может учитываться не только совокупный доход супругов, членов молодой семьи, но и их родителей. Кредит предоставляется на условиях, аналогичных условиям одной из трех перечисленных выше программ жилищного кредитования, выбранной заемщиком/созаемщиками. При этом, молодым семьям при наличии ребенка достаточно иметь всего 5% собственных средств.

2. Кредит ипотечный, где учитывается сумма актива.

Такой кредит предоставляется исключительно на цели приобретения следующих объектов недвижимости:

- квартир,
- земельных участков,
- индивидуальных жилых домов (в т.ч., коттеджного типа).

При этом, банк может рассмотреть вопрос о предоставлении кредита в случае, если оценочная стоимость суммарного актива составляет не менее 30 000 000 рублей или эквивалента этой суммы в иностранной валюте. Размер кредита определяется без учета платежеспособности заемщика/созаемщиков и не может превышать одновременно 50% оценочной стоимости суммарного актива и 65% покупной стоимости объекта недвижимости.[2]

По оценкам Минэкономразвития России даже при самых «либеральных», практически несуществующих параметрах (ипотечный кредит предоставляется на 15 лет величиной 70% от стоимости жилья с кредитной ставкой 13%), максимальная граница доступности для населения России составит не более 10%.

Причина тому, в нынешней недоступности ипотечных кредитов на жилье. Пока, к сожалению, большинство банков предлагает для ипотеки слишком высокие годовые проценты - 17% и выше, короткий срок выплаты долга - от нескольких месяцев до 10 и первоначальный взнос из средств покупателя -30-35%. В таких кредитных условиях большинство людей не могут позволить себе покупку жилья. Для сравнения, в Канаде ежемесячные

выплаты по ипотеке составляют всего 5%, срок выплаты долга - до 30 лет, к тому же первоначальный взнос совсем не обязателен.

Хочется отметить, что сегодня ипотека в России практически не решает проблемы обеспечения широких слоев населения доступным жильем. Необходимо понимать, что ипотека - не панацея от проблемы обеспечения населения жильем. Это всего лишь один из инструментов, которому есть реальные альтернативы: покупка в рассрочку, жилищно-сберегательные кооперативы, собственные накопления и пр. Однако из всех возможных путей развития ипотека - пока наиболее эффективный и быстрый метод решения жилищной проблемы населения.

На сегодняшний день банки стали более тщательно отбирать наименее рискованных клиентов, для того чтобы сформировать наиболее качественный портфель выданных кредитов и минимизировать возможные риски.[4]

Использованные источники:

1. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование[Текст]: Учебник / В.А. Горемыкин.- М.: Академия, 2007 г.-147 с.
2. Дубовик, И.В. Ипотечное жилищное кредитование[Текст]: Учебник / И. В. Дубовик.- Иркутск: БГУЭП, 2006 г.- 87 с.
3. Косарева, Н.Б. Основы ипотечного кредитования [Текст]: Учебник / Н. Б. Косарева. - М. : Фонд институт
4. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс]/ www.sbrf.ru

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Залилова Э.К.

студент 4го курса

БГАУ

Россия, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Российские банки в настоящее время предлагают различные виды услуг для приобретения жилья в ипотеку. Условия предоставления для приобретения квартир и земельных участков существенно отличаются. Оформить кредит под залог земельного участка достаточно сложно, но данный вид ипотечного кредитования имеет большие перспективы, так как земельная ипотека может стать движущей силой развития рынка малоэтажного жилья.

Земля является самым инвестиционно привлекательным объектом, и в развитых странах банки давно уже поняли, что владелец земли – это самый надежный и желанный заемщик. В России земельная ипотека не пользуется популярностью, но спрос на данный вид продукта увеличивается с каждым годом[1].

Рассмотрим, что же представляет собой земельная ипотека. Земельно-ипотечное кредитование – это предоставление ипотечных кредитов под залог земельных участков и их последующего рефинансирования. Главным условием при таком кредитовании является наличие в собственности заемщика земельного участка, что является обеспечением кредита [1].

Несмотря на то, что ипотечное кредитование под залог земельных участков имеет определенные преимущества, существуют и некоторые проблемы. Во-первых, оценка качества земли и его стоимости связаны с некоторыми трудностями, у каждого участка есть свои особенности, а единой технологии оценщики пока не выработали. Во вторых, эксперты отмечают необходимость четкого законодательного урегулирования механизмов земельной ипотеки. И, в-третьих, оформление и переоформление земельных участков приводят к высоким затратам [2].

При кредитовании приобретения земельного участка банк рискует гораздо больше, чем при кредитовании операций с квартирами. Рискованность кредитования под залог земли увеличивается из-за неопределенности с ликвидностью земельного участка. Основной проблемой является то, что для продажи земельного участка необходимо больше времени, чем для реализации квартиры.

Для того чтобы рынок земельно-ипотечного кредитования развивался в России необходимо в первую очередь развивать земельный рынок, а именно: решить вопросы с оценкой земли и упростить порядок оформления.

Рассмотрим изменение выданных кредитов на землю за 2012-2013 гг.

Таблица 1 Динамика объемов выданных земельно-ипотечных кредитов банками

2012 год		2013 год	
Банк	Объем, млн. руб.	Банк	Объем, млн. руб.
1. Сбербанк	629 761	1. Сбербанк	402 000
2. ВТБ 24	243 336	2. ВТБ24	157 066
3. Газпромбанк	78 198	3. Газпромбанк	29 688
4. Россельхозбанк	28 135	4. Дельтакредит	14 857
5. Дельтакредит	17 906	5. Связь-Банк	14 117
6. Банк Москвы	17 606	6. Росбанк	12 056
7. Росбанк	17 200	7. Райффайзенбанк	9 196
8. Связь-Банк	14 706	8. Банк Москвы	8 426
9. Райффайзенбанк	14 454	9. Возрождение	7 900
10. Банк Санкт-Петербург	13 388	10. Уралсиб	7 714

По таблице 1 наблюдается процесс снижения объема выданных земельных-ипотечных кредитов. Банки заинтересованы в развитии данного вида ипотеки, но при этом очень избирательно подходят к объектам, решая для себя сложный вопрос, кого кредитовать. Данное снижение связано с тем,

что банки сократили программы, увеличились процентные ставки и ужесточились условия. Банки требуют, чтобы участок земли находился на том же регионе, и был зарегистрирован. Еще одной отрицательной стороной земельной ипотеки, которая привела к сокращению объемов выданных кредитов, оказалось то, что банки ограничивали размер предоставляемого земельного участка.

В дальнейшем развитие данного вида кредитования способствует решению жилищного вопроса, ведь земельно-ипотечное кредитование является наиболее выгодным для заемщиков, как приобретателям жилья. Данный вид кредитования должен развиваться и поддерживаться в Российской Федерации, потому что это должно способствовать привлечению финансовых ресурсов в сельскохозяйственную сферу, повысится инвестиционная привлекательность агропромышленного сектора и уровня экономического благосостояния сельского хозяйства[1].

В целом, несмотря на практически зачаточное состояние, земельная ипотека – перспективное направление. Она позволит увеличивать объемы жилищного строительства и более эффективно решать вопросы, связанные с инженерной подготовкой площадки под застройку[1].

Использованные источники:

1Харламова, О.А. Известия Оренбургского ГАУ [Электронный ресурс]: Ипотека земельных участков. Проблемы реализации и перспективы развития. – №24-1, том 4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ipoteka-zemelnyh-uchastkov-problemy-realizatsii-i-perspektivy-razvitiya>

2Энциклопедия индивидуального застройщика [Электронный ресурс]: Проблемы земельной ипотеки. – Режим доступа: <http://www.nskdom.ru/proprietorship/109/>

*Балыкбаева Р.С.
ассистент*

*Резяпова Г.З.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ

Наше современное общество предлагает много путей для улучшения благосостояния своих граждан. Один из них - потребительский кредит.

По сути своей потребительский кредит это выход из многих финансовых затруднений, скажем иначе - это практически «совпадение желаний и возможностей».

Коммерческие банки выступают прежде всего как специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства хозяйства; с другой - удовлетворяют за счет этих

привлеченных средств разнообразные финансовые потребности предприятий, организаций и населения. В связи с этим кредитование представляет собой наиболее распространенный вид банковских операций.

Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике. По российскому законодательству к основным банковским операциям относят следующие:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;
- выдача банковских гарантий [1].

Актуальность данного исследования обусловлено тем, что направление потребительского кредитования довольно давно является весьма популярным как среди банков, так и среди их клиентов-потребителей-граждан. Обе стороны находятся в выигрыше. Во-первых, покупатель доволен возможностью купить именно то, что он хочет в данный момент. Во-вторых, для банков же потребительское кредитование является важным источником получения немалых достаточно стабильных процентных доходов.

Потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Однако банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из наиболее дорогостоящих и рискованных банковских услуг, поскольку финансовое положение отдельных физических лиц и семей может быстро измениться вследствие болезни или потери работы. Поэтому управление потребительскими кредитами должно осуществляться с осторожностью и учетом тех особых проблем, которые с ним связаны. Прежде чем выдать кредит заемщику, банк тщательно проверяет его финансовое состояние, характер и стабильность его доходов, цель кредита. Ведь банк берет на себя риски и несет убытки от недобросовестных клиентов, которые в должное время не возвращают ссуду. Одним из положительных факторов, увеличивающих вероятность получения банковского кредита, выступает

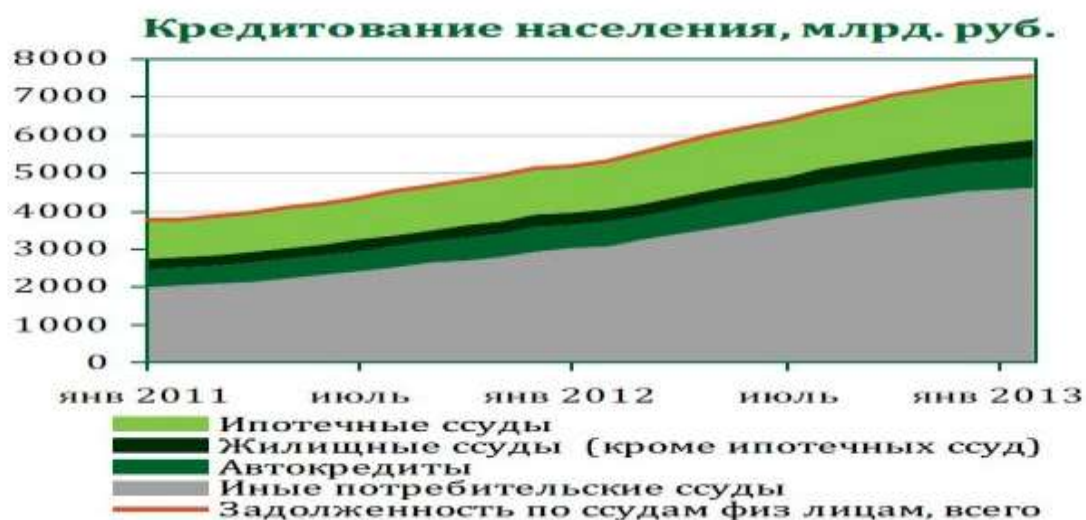
право собственности на дом или на любую недвижимость, например, участок земли или здание. Даже если подобное имущество не выступает в качестве обеспечения кредита, оно свидетельствует о стабильности и наличии навыков управления денежными средствами. Наличие у заемщика поручителей также является положительным моментом в одобрении кредита. Таким образом банки застраховывают себя от невозврата кредита [1].

ОАО «Россельхозбанк» - государственный специализированный сельскохозяйственный агробанк, 100 % акций в собственности Правительства России. Начал свою работу в 2000 г. указом Президента РФ В. В. Путина от 15 марта 2000, для поддержки и развития сельского хозяйства и агродеятельности в России. Лицензия ЦБ РФ № 3349 от 13 июня 2000.

В настоящее время ОАО «Россельхозбанк» устойчиво входит Топ-5 российских банков по основным показателям деятельности:

- 1-е место в кредитовании сельского хозяйства и АПК;
- 2-е место в России по размеру банковской сети;
- 4-е место по размеру собственного капитала;
- 5-е место по размеру активов.

ОАО «Россельхозбанк» ведет активную работу по кредитованию не только сельского хозяйства и АПК, но также предлагает различные виды потребительских кредитов, которые различаются по целям получения кредита и по процентным ставкам. Например, для заемщиков в пенсионном возрасте открыт кредит «Пенсионный».



В течение 2011-2012 гг. в России наблюдался бум кредитования, который достиг своего апогея в середине 2012-го. (см. рис. 1). Во II кв. 2012 г. темпы роста потребительского кредитования в реальном выражении (с учетом инфляции) достигли 41% (51% в номинальном), рост ипотечных кредитов в реальном выражении достиг 29% , реальные располагаемые доходы увеличились на 6,6%. На данное время этот показатель продолжает расти.

Так, с начала 2013 года Россельхозбанк предлагает кредиты физическим лицам по 18 программам, которые можно оформить в 1600 отделениях по всей стране. Надо отметить, что большинство программ дополнительно условно подразделяются ещё на несколько специфических направлений, что позволяет предложить клиентам оптимальный вариант кредитования.

Основную долю кредитного портфеля банка традиционно составляют кредиты, предоставленные корпоративным заемщикам. По состоянию на 01.01.2014 года доля корпоративного кредитного портфеля составила 80,6% от общего портфеля. Размер корпоративного кредитного портфеля банка составил 1026,4 млрд. руб., увеличившись на 13,2% (119,4 млрд. руб.)

ОАО «Россельхозбанк» до 247 млрд. рублей увеличил портфель кредитов, выданных физическим лицам, что на 49 млрд. руб. или 25% выше показателей на начало 2013 года.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ОАО «Россельхозбанк» занимает одно из лидирующих мест по объему кредитования физических лиц. Эффективно управляя своими активами и правильно организуя сам кредитный процесс, банк за каждый год увеличивает свои доходы от деятельности в сфере кредитования физических лиц.

Использованные источники:

1. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки [Текст] : учебное пособие О. Лаврушин.: , 2010. - 275с.
2. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» - www.rshb.ru

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Фирсова А.М.

студент 4го курса

БашГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ НЕВОЗВРАТА КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем пускаются в дело, размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

На сегодняшний день стоит острая проблема невозврата кредита физическими лицами. Это обусловлено слишком большими ставками по кредиту, маленькими сроками уплаты долга, не профессиональным

подходом к каждому заемщику. Люди часто задумываются, в чем брать кредит в валюте или в рублях.

Для того чтобы банк обезопасил себя от невозврата кредита он тщательно должен изучить кредитную линию заемщика. Полное и своевременное погашение кредита является неременным обязательством Заемщика, которое предусматривается кредитным договором.

Под формой обеспечения возвратности кредита в настоящее время следует понимать юридические и экономические обязательства Заемщика, указывающие на дополнительные конкретные источники погашения кредита в случаях его невозврата за счет основных источников. Они повышают гарантию возврата кредита и тем самым служат инструментом минимизации кредитного риска. К таким обязательствам относятся:

- гарантии, поручительства;
- договор о страховании ответственности за непогашение кредита;
- соглашение о цессии в пользу банка требований к третьему лицу.

Заемщик по согласованию с банком может использовать одну или одновременно несколько форм. Выбранный вариант обеспечения фиксируется в кредитном договоре, к которому, как правило, прилагается соответствующий документ.

Одной из самых распространенных форм обеспечения возвратности выступает залог, означающий, что кредитор (банк) приобретает право первоочередного удовлетворения требований погашения кредита и получения причитающихся процентов из стоимости заложенного имущества в случае, если Заемщик не выполнил свое обязательство в срок, предусмотренный кредитным договором. Институт залога, как свидетельствует практика, является неотъемлемым и эффективным инструментом рыночной экономики.

Банк может использовать различные формы обеспечения возвратности кредитов, но то, какой способ следует применить на практике, зависит от самых разнообразных факторов, в том числе от:

- правовой обеспеченности возможности применения конкретных форм;
- наличия предшествующего опыта у кредитора в этой области;
- возможности привлечения квалифицированных юристов, специализирующихся на определенных формах обеспечения;
- реальных возможностей кредитора и заемщика.

Однако стоит отдавать предпочтение последним открытиям в этой области, либо механизмам, которые давно зарекомендовали себя на международной банковской арене.

Используемые источники:

1. Экономическая теория [Текст] : учебник / под ред. В. Д. Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : ВЛАДОС, 2010. – 590 с.
2. Гнятюк, Э.Ф. Финансовые итоги деятельности банковского сектора в 2011

/ Э.Ф. Гнятюк // Банковское обозрение.[Электронный ресурс] - 2012. - № 6. - С.9-13.

3. Интернет-интервью с Г.А. Тосуняном, Президентом Ассоциации российских банков: "Банковская политика кредитования физических лиц в современных экономических условиях и пути ее развития в России" [Электронный ресурс] от 11.09.2013

Бараненков Д.Ю.
студент 5 курса
Герасименко О.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра финансов
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ СТИЛЬ-97»)

Антикризисное управление предприятием — это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений.

Основной целью антикризисного финансового управления является быстрое возобновление платежеспособности и восстановление достаточного уровня финансовой устойчивости предприятия для избежания его банкротства. С учетом этой цели на предприятии разрабатывается специальная политика антикризисного финансового управления при угрозе банкротства.

Политика антикризисного финансового управления представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке и использовании системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и механизмов финансового оздоровления предприятия, обеспечивающих его защиту от банкротства.

Механизмы антикризисного управления вступают в силу после идентификации ухудшения финансового состояния предприятия. Эффективным методом отслеживания и прогнозирования такого состояния является применение инструментов финансового анализа, SWOT - анализ хозяйственной деятельности, другие инструменты финансового менеджмента.

Наши исследования проводились на примере ООО «Русский Стиль-97». ООО «Русский Стиль-97» было образовано в 1997 г. Основным видом деятельности является «Оптовая торговля чистящими средствами». Основная отрасль компании - «Оптовая торговля». "Русский Стиль - 97" - одна из крупнейших дистрибьюторских компаний на Юге России.

Способность организации своевременно погашать наиболее срочные обязательства свидетельствует о её платежеспособности. С этой целью можно определить платежный излишек (недостаток) по каждому виду активов, расчет которого представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Определение платёжного излишка(недостатка) по видам активов

Актив	На нач. года 2013г.	На кон. года 2013г.	Пассив	На нач. года 2013г.	На кон. года 2013г.	Платежный излишек (недостаток)	
						На нач. года	На кон. года
Наиболее ликвидные активы	13283	15801	Наиболее срочные обязательства	290191	230833	-276908	-215032
Быстро реализуемые активы	128860	153005	Краткосрочные пассивы	28723	38564	100137	114441
Медленно реализуемые активы	241725	294739	Долгосрочные пассивы	0	0	241725	294739
Трудно реализуемые активы	2196715	2181922	Постоянные пассивы	2261669	2376070	64954	194148
Баланс	2580583	2645467	Баланс	2580583	2645467	X	X

Из таблицы видно, что предприятие испытывало платежный недостаток по наиболее ликвидным активам, причем недостаток по наиболее ликвидным активам сокращается. Наличие платежного недостатка говорит о том, что предприятие не сможет сразу погасить свои краткосрочные обязательства и удовлетворить требования всех кредиторов в случае ликвидации.

Предприятие не способно погасить большую часть своей краткосрочной задолженности, долгосрочной задолженности оно не имеет. Предприятие финансово не устойчиво и относится к IV «кризисному» типу финансовой устойчивости. Расчет данных для определения типа финансовой устойчивости представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет данных для определения типа финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2013г. На начало года	2013г. На конец года
Источники собственных средств	2261669	2376070
Внеоборотные активы	2196715	2181922
Наличие собственных оборотных средств	64954	194148
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0

Функционирующий капитал	64954	194148
Краткосрочные кредиты и заемные средства	28723	38564
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	69954	221006
Общая величина запасов и затрат	233469	274410
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-168515	-80262
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	-168515	-80262
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат	-163515	-53404
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;0)	(0;0;0)

SWOT анализ деятельности предприятия представляет собой принципиально новый подход к определению его успешности. Он не затрагивает рассмотрение финансовых коэффициентов, потому является универсальным (нельзя установить один уровень коэффициентов для предприятий разных отраслей). SWOT анализ начинается с определения слабых и сильных сторон, относительно его факторов внутренней среды. Для этого маркетинговую, финансовую и производственную деятельность предприятия следует оценить по наиболее значимым пунктам по пятибалльной системе (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ факторов внутренней среды предприятия

Факторы внутренней среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ
1. Маркетинг								
1.1 известность компании на рынке				X		X		
1.2 доля рынка			X			X		
1.3 репутация в отношении качества				X		X		
1.4 репутация в отношении обслуживания			X				X	
1.5 реклама		X				X		
1.6 эффективность продаж				X		X		
1.7 эффективность НИОКР				X			X	
1.8 место расположения					X	X		
2. Финансы								
2.1 достаточность капитальных ресурсов				X		X		
2.2 доходность капитала				X		X		
2.3 финансовая стабильность		X				X		

Обработка данных и выявление сильных и слабых сторон предприятия происходит посредством построения матрицы анализа сторон предприятия (таблица 4). Для этого в каждой ячейке матрицы проставляются пункты факторов внутренней среды, оцененные в таблице 3, которые соответствуют поставленному количеству баллов. Из матрицы анализа сильных и слабых

сторон предприятия видно, что сильные стороны превалируют над слабыми практически на 95%. Существенным недостатком предприятия явились: отсутствие корпоративной культуры, недостаточный уровень обслуживания клиентов. Само же предприятие имеет широкие возможности, так как имеет хороший штат сотрудников, высокий технический уровень и удачное географическое положение.

Таблица 4 - Матрица анализа сильных и слабых сторон предприятия

Важность	Оценка качества				
(номера пунктов)	Очень слабое (1)	Слабое (2)	Нейтральное (3)	Сильное (4)	Очень сильное(5)
Высшая		1.5, 2.3	1.2	1.1,1.3,1.6,2.1,2.2	1.8
Средняя				1.7 Сильные стороны	
Низшая			Слабые стороны		

После анализа факторов внутренней среды приступают к оценке внешних факторов.

Факторы внешней среды, влияющие на состояние предприятия рассмотрены в таблице 5.

Проанализировав факторы внешней среды можно сделать вывод, что многие факторы прямого воздействия имеют достаточно низкую оценку и негативные последствия этого сглаживает лишь тот факт, что они играют не самую важную роль для предприятия. Самую низкую оценку получил пункт «борьба с конкурентами». Это «узкое» место в работе предприятия, касающееся деятельности маркетинговой службы. Наиболее сильными сторонами были отмечены надежность поставщиков и наличие крупных покупателей, что несомненно делает работу предприятия более стабильной. Факторы косвенного воздействия получили средние оценки, но хотя их влияние косвенно, они играют значительную роль в деятельности предприятия.

Основными угрозами на данный момент являются: потеря покупателей из-за отсутствия рекламы и других факторов, подрыв доверия кредиторов из-за неустойчивого финансового положения, потеря части квалифицированных кадров, особенно из менеджеров высшего и среднего звена.

Таблица 5 - Анализ факторов внешней среды предприятия

Факторы внешней среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ
Факторы прямого воздействия								
1. Покупатели								
1.1 Крупные клиенты					X	X		
1.2 Мелкие клиенты			X				X	
1.3 Угроза неоплаты продукции				X		X		
1.4 Угроза потери покупателя				X		X		
1.5. Появления нового покупателя			X			X		
1.6. Возраст покупателя			X					X
2. Конкуренты								
2.1 Преимущества конкурентов			X			X		
2.2 Слабость конкурентов				X			X	
2.3 Борьба с конкурентами		X					X	
3. Поставщики								
3.1 Надежность поставщиков					X	X		
3.2 Репутация поставщика				X			X	
3.3 Качество поставляемого сырья				X		X		
4. Законодательная база								
4.1 Наличие отрегулированной законодательной базы				X		X		
4.2 Появление новых законов				X			X	
Факторы косвенного воздействия								
5. Уровень соц.-эк. развития в регионе			X			X		
Факторы внутренней среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ.
6. Уровень НТР экономики				X			X	
7. Уровень НТР в отрасли				X		X		
8. Наличие экономических кризисов		X				X		

Таким образом, SWOT - анализ деятельности предприятия показал, что потенциал у него существует большой благодаря хорошей технологической базе, наличию квалифицированных сотрудников и удачному географическому положению, однако в силу частой смены руководства снизилась скорость реакции на изменение рыночной конъюнктуры, предприятие имеет слабую службу маркетинга, резко сократилось количество инновационных разработок и инвестиционных вложений предприятия, в результате преданность сотрудников предприятия к заводу падает, отмечается неустойчивость финансового состояния предприятия.

Таким образом, SWOT-анализ отмечает негативную тенденцию в изменении результатов деятельности предприятия. Необходимо принимать меры по выведению предприятия из кризиса.

Для увеличения мобильности предприятия, повышения эффективности управления и снижения накладных расходов первым шагом на пути к выходу предприятия из кризиса должна стать дальнейшая реструктуризация ООО «Русский Стил-97» Для этого можно осуществить следующие шаги:

1.Выделение подразделений, занимающихся не ключевыми операциями.

К таким подразделениям относятся: ремонтная служба, энергетический центр, транспортная служба. Вышеупомянутые подразделения должны быть оформлены как самостоятельные юридические лица, которым будут переданы все производственные мощности, включая здания, сооружения, машины, оборудование, инвентарь и материалы, а также инфраструктура. Отношения с этими организациями должны строиться на основе договоров, наряд - заказов. Данный подход является новым и нестандартным для многих российских предприятий, однако он имеет большие преимущества:

- произойдет оптимизация численности персонала данных служб
- электрики и ремонтники будут заинтересованы в качественном выполнении своих обязанностей;

Аналогичным образом можно рассмотреть выделение в самостоятельное предприятие транспортного цеха, оставив на балансе ООО «Русский Стил-97» минимум транспортных средств.

2.Выпуск акций «слежения» на наиболее перспективные подразделения. Данный тип акций привязан или «следит» за доходами конкретного подразделения и не дает право голоса. Собственность на активы

данного подразделения по-прежнему будет принадлежать «Русский Стил-97». Выделенное подразделение не образует самостоятельного юридического

лица, но владельцы акций «слежения» понесут риски и получают доход только от данного конкретного подразделения. Владельцы же акций всей организации соответственно получают доходы от остальной части бизнеса.

Обычно акции «слежения» распространяются среди инвесторов материнской компании, часть из них выпускается на рынок для открытой продажи. В этом случае в выигрыше будут различные типы инвесторов: агрессивные выберут «акции «слежения», а консервативные останутся акционерами всего предприятия. В результате могут увеличиться в цене как акции «слежения» так и акции ООО «Русский Стиль-97», так как он владеет растущим подразделением и его рейтинг может подняться.

3. Развитие инновационного центра организации, так как заказ подобных разработок на стороне будет в несколько раз дороже.

Одним из способов увеличения прибыли предприятия является увеличение выручки за счет расширения имеющихся рынков сбыта. Именно потому очень важно, чтобы на предприятии была хорошо налажена деятельность маркетинговой службы, занимающаяся разработкой этих и других важных для предприятия вопросов. Особое внимание следует уделить созданию новой маркетинговой стратегии, так как у имеющейся обнаруживаются следующие слабые стороны:

1. Реклама на многие виды продукции отсутствует либо не эффективна.

2. Низкая маневренность в управлении организацией и низкая скорость реакции на изменение рыночной конъюнктуры.

3. Снижение количества проводимых мероприятий по расширению рынка сбыта.

Маркетинговая служба, на основании изучения потребительского спроса, должна обозначить продукцию, которая не находит своего покупателя из-за сезонных колебаний, более высоких издержек по сравнению с конкурентами, низкого качества или морального устаревания. Необходима программа стимулирования и поощрения новых и постоянных клиентов, применение современных инструментов управления кредиторской задолженностью.

На ООО «Русский Стиль-97» развивается и поддерживается разработка различных инвестиционных проектов. В 2008 году качестве мероприятий антикризисного управления было разработано, и предложено к внедрению около 20 инвестиционных предложений, сроком окупаемости от 10 месяцев до 3,5 лет. Из предложенных в предыдущие годы проектов, к настоящему времени многое уже внедрено или находится на стадии доработки.

На данный момент инвестиционная активность предприятия резко сократилась. Нужно обратить внимание, прежде всего на разработку проектов с минимумом времени финансовой окупаемости и максимумом рентабельности для привлечения потенциальных инвесторов. Можно объявить конкурс при этом отслеживая историю и интересы инвестора. Поиск других долгосрочных источников финансирования.

*Батталова Д.А.
студент 5 курса
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА «АЙ» РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Определение финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку финансовая устойчивость определяет в каком состоянии находится предприятие, платежеспособно ли оно и конкурентоспособно.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовое состояние, факторы.

В настоящее время стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости предприятия.

Оценка финансовой устойчивости предприятия является в определенной мере новым явлением в отечественной экономической теории и практике. Эта необходимость обусловлена в первую очередь переходом нашей экономики на рыночные отношения, в условиях которых залогом выживаемости предприятия служит его финансовая устойчивость. Определение границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к утрате платежеспособности и в конечном счете к банкротству.

Кроме того, оценка финансовой устойчивости является основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Все выше названное обуславливает актуальность оценки и анализа финансовой устойчивости каждого хозяйствующего субъекта. Объектом исследования возьмем СПК «Ай».

Финансовая устойчивость – это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов[1] .

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не может оказывать воздействие на них и должно к ним приспосабливаться. Внутренние факторы являются зависимыми и, поэтому предприятия

посредством влияния на эти факторы может корректировать свою финансовую устойчивость[3].

Различные коэффициенты ликвидности представляют интерес не только для руководителей и финансовых работников организации, но и для различных потребителей аналитической информации[5].

Таблица 1 Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя	Расчет, рекомендова нное значение
	2011	2012	2013		
1	2	3	4	5	6
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	14,01	12,16	7,36	+3,35	Отношение текущих активов к краткосрочн ым обязательства м. Нормальное значение: 2 и более.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент быстрой (промежуточно й) ликвидности	0,06	0,8	0,05	-0,01	Отношение ликвидных активов к краткосрочн ым обязательства м. Норм. значение: не менее 1.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0	0,32	0	-	Отношение высоколикви дных активов к краткосрочн ым обязательства м. Нормальное значение: 0,2 и более.

На 31.12.2013 коэффициент текущей ликвидности имеет значение, соответствующее норме (17,36 при нормативном значении 2). При этом за весь анализируемый период коэффициент текущей ликвидности вырос на 3,35.

Коэффициент быстрой ликвидности на 31.12.2013 оказался ниже нормы (0,05). Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. В течение всего рассматриваемого периода коэффициент быстрой ликвидности сохранял значение, не соответствующее нормативному.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение (0) ниже допустимого предела (норма: 0,2). При этом с начала период коэффициент не изменился.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Таблица 2 Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя	Описание показателя и его нормативное значение
	2011 г.	2012г.	2013 г.		
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	0,76	0,84	0,9	+0,14	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение: не менее 0,5 (оптимальное 0,6-0,7).
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,51	0,69	0,82	+0,31	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
Коэффициент покрытия инвестиций	0,97	0,96	0,97	–	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,75 и более.
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,33	0,42	0,49	+0,16	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение: 0,05 и более.
Коэффициент обеспеченности запасов	0,51	0,74	0,82	+0,31	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов.

					Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,14	0,27	0,32	+0,18	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2013 г. составил 0,9. Полученное значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала (90%) в общем капитале; организация слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. За два последних года отмечен явный рост коэффициента автономии, составивший 0,14.

На 31.12.2013 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0,82; это на 0,31 больше значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на начало анализируемого периода.

На 31.12.2013 значение коэффициента можно характеризовать как очень хорошее. В течение всего анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами укладывался в нормативное значение.

Коэффициент покрытия инвестиций за два года вырос всего менее чем на 0,01, до 0,97. Значение коэффициента по состоянию на 31.12.2013 вполне соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 97%).

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что на 31.12.2013 доля краткосрочной задолженности составляет $\frac{1}{3}$, а долгосрочной задолженности, соответственно, $\frac{2}{3}$. При этом за весь анализируемый период доля краткосрочной задолженности выросла на 17,9%.

Таким образом можно выявить следующие проблемы у предприятия: это недостаток средств для погашения более срочных обязательств, снижение прибыли.

На основе проведенного анализа и выявленных негативных тенденций можно предложить следующие пути выхода из кризиса для предприятий:

Для снижения негативного влияния растущей кредиторской задолженности на коэффициент текущей ликвидности, необходимо снижать кредиторскую задолженность по оплате с бюджетом и внебюджетными фондами, для чего необходимо во время расплачиваться с выше названными фондами. Это освободит предприятие от уплаты излишних штрафов и пеней и самой задолженности.

В процессе развития у организации по мере пополнения ее финансовых обязательств возникает потребность в привлечении новых заемных средств. Источники и эффективные формы привлечения заемных средств многообразны и зависят от потребности организации на различных этапах ее деятельности.

Основным моментом в управлении кредиторской задолженностью является соблюдение сроков возврата заемных средств, так как при наложении штрафов и санкций, конечно сумма выручки уменьшится. Но вместе с тем пострадает деловая репутация предприятия и как следствие возникает риск прекращения сотрудничества с поставщиками и подрядчиками со стороны последних.

Одним из выходов является реструктуризация. Реструктуризация представляет собой сложный процесс, в каждом конкретном случае ее проведение зависит от тех обстоятельств, которые сложились в результате хозяйственной деятельности организации. Эффективность реструктуризации кредиторской задолженности во многом зависит от реализации применяемой расчетной политики в отношениях с поставщиками, банками, заказчиками, налоговыми органами и другими организациями.

Снижать запасы и затраты предприятие может с помощью инвентаризации запасов с целью выявления в них неликвидных, ненужных предприятию, отягчающих баланс; снижение потребности в этих запасах и затратах, в том числе за счёт снижения материалоёмкости, энергоёмкости производства, нормирование запасов и затрат;

Страхование урожая с господдержкой. Громадным потенциалом роста обладает такая малозатратная для сельхозтоваропроизводителей мера защиты, как страхование. Причем мы предложили бы не страхование агрорисков с господдержкой, которое по разным причинам не работает достаточно эффективно, а добровольное страхование рисков аграриев, при котором сельский производитель несет более ощутимую им ответственность за переданные в страхование ценности. Данная проблема изучалась нами ранее в специальных работах [3,4].

Существуют разные программы страхования [6]:

- Страховая сумма – 100%, 90%, 80% от страховой стоимости;
- Участие страхователя в страховании риска – 0%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30% от страховой суммы;

Ставки страхового тарифа варьируются от 2,5 % до 7,2%.

Предприятие оплачивает только 50% страховой премии(взноса) по договору страхования, остальную часть оплачивает государство.

Данное мероприятие позволяет снизить риски потери дохода при производстве сельскохозяйственной продукции в случае наступления неблагоприятных природных событий.

Учитывая, что проблема финансовой неплатежеспособности сельскохозяйственных предприятий, приобретающая в настоящее время масштабы национальной аграрной экономической катастрофы, примерно на 2/3 обусловлено неблагоприятной внешней средой, то и меры по преодолению этого кризиса должны быть на 2/3 направлены на изменение именно внешней экономической среды.

Поэтому финансовое оздоровление неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий, как элемент антикризисного управления, должно быть направлено на сохранение и укрепление конкурентного положения этих предприятий на конкурентном рынке, предотвращении их банкротства. Это повысит конкурентоспособность аграрного бизнеса, позволит увеличить отдачу от производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Использованные источники:

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. - М. : Финансы и статистика, 2010. - 416 с.
2. Бароненкова С. А., Банарь Ю. Г. Экономический анализ - основа поиска резервов. - М. : Финансы и статистика, 2011. - 259 с.
3. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования (статья) // Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. — 528 с.
4. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
- Ковалёв В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2011;
- Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2012 - 216 с.;
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7-е издание. - Мн.: Новое знание, 2012 - 704 с.;
6. Тютюнников А. Программы страхования риска утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, осуществляемого с государственной поддержкой в 2012 году/ А.Тютюнников // Агрария. Сохраним урожай – 2012. №04 (апрель). С.58. URL:http://www.askmag.ru/newspaper/paper_agria_04_12.pdf/ - [Дата обращения 5.11.2014].

Батыршина З.Р.
студент 4 курса
направление ГМУ
Шорохова А.А., к.ю.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

**ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И
МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ**

Аннотация: в статье проанализированы организационные и нормативно-правовые проблемы формирования и поступления в кадровый резерв государственной гражданской службы.

Ключевые слова: государственная гражданская служба , кадровый резерв , конкурс , управленческие кадры .

Современное российское законодательство полагает, что «резерв управленческих кадров» - это группа граждан, в том числе находящихся на должностях государственной и муниципальной службы, сформированная по профессиональным, нравственным и иным качествам в целях обеспечения устойчивого развития административного аппарата, его обновления с соблюдением преемственности в работе [4].

Кадровая политика государственной власти реализуется двумя направлениями:

1. формированием кадрового состава профессиональных государственных служащих, обладающих необходимыми качествами государственного служения;
2. использование современных кадровых технологий.

Основной задачей реализации кадровой политики является создание системы управления с развитием профессиональных качеств государственных служащих. При формировании кадрового состава приоритетными выступают следующие направления:

- эффективный механизм отбора кадров на государственную службу;
- совершенствование системы профессионального развития гражданских служащих;
- применение современных кадровых технологий прохождения государственной службы, включая методы ротации, мобильности, служебного продвижения кадров;
- обновление кадрового состава государственной службы путем привлечения на государственную службу наиболее квалифицированных специалистов;
- формирование кадрового резерва на конкурсной основе;
- внедрение современных кадровых технологий оценки персонала, документационного обеспечения кадровой деятельности;

Следовательно, модернизация механизма кадровой политики в системе государственной службы должна осуществляться на основе тотального контроля. Поскольку все проводимые реформы могут вылиться в консервацию модели государственной службы. Реформирование государственной службы необходимо для демократизации деятельности государственного аппарата, позволяющее реализовать конституционное право граждан на участие в управлении государственными делами.

Важным направлением для повышения качественного состава государственной службы Российской Федерации является формирование кадрового резерва на гражданской службе и нового компетентного поколения управленцев. Для становления новой системы работы с кадровым резервом на государственной службе была закреплена и усовершенствована нормативно правовая база: Федеральный закон от 27 мая 2003 года №58 - ФЗ

«О системе государственной службы Российской Федерации» и от 27 июля 2004г. №79 - ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», и так же Указы Президента Российской Федерации от 1 февраля 2005г. №110 «О поведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации», от 1 февраля 2005г. №111 «О порядке сдачи квалификационного экзамена государственными гражданскими служащими Российской Федерации и оценки их знаний, навыков и умений (профессионального уровня)», от 1 февраля 2005г. №112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» [3].

Законодательство Российской Федерации трактует кадровый резерв на государственной гражданской службе, как основу для замещения должностей гражданской службы федеральный кадровый резерв, кадровый резерв федерального государственного органа, кадровый резерв субъекта Российской Федерации и кадровый резерв государственного органа субъекта Российской Федерации [1].

Кадровый резерв на государственной гражданской службе Российской Федерации формируется для замещения вакантных должностей гражданской службы из числа гражданских служащих. Кадровый резерв субъекта Российской Федерации формируется государственным органом по управлению государственной службой субъекта Российской Федерации для замещения должностей гражданской службы субъекта Российской Федерации высшей, главной и ведущей групп из гражданских служащих, включенных в кадровые резервы государственных органов субъекта Российской Федерации. Включение в кадровый резерв государственного органа производится:

- по результатам конкурса на включение в кадровый резерв государственного органа. Конкурс на включение в кадровый резерв государственного органа проводится конкурсной комиссией государственного органа;

- по результатам конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы с согласия указанных граждан;

- по результатам конкурса на включение в кадровый резерв государственного органа;

- по результатам конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы с согласия указанных гражданских служащих.

Кадровый резерв на государственной службе представляет собой сформированную на конкурсной основе группу лиц (государственных служащих, граждан), которые обладают определенными профессиональными, деловыми и личностными качествами, необходимыми для замещения должностей государственной службы и которые при определенной подготовке будут отвечать квалификационным требованиям к соответствующим должностям государственной службы [3, с. 104-105].

В соответствии с Федеральным законом в кадровый резерв включаются гражданские служащие, освобожденные от замещаемой должности гражданской службы, служебный контракт с которыми приостановлен по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон. А так же, гражданский служащий, освобожденный от замещаемой должности гражданской службы в связи с дисциплинарным взысканием, подлежит включению в кадровый резерв для замещения иной должности на конкурсной основе. По результатам аттестации гражданских служащих аттестационная комиссия может рекомендовать гражданского служащего к включению в кадровый резерв для повышения в должности. В этом случае издается правовой акт о включении гражданского служащего в кадровый резерв для замещения вакантной должности гражданской службы в порядке должностного роста[1].

Непосредственную работу с кадровым резервом государственного органа осуществляет кадровая служба государственного органа, так как формирование кадрового резерва, организация работы с кадровым резервом и его эффективное использование относится к содержанию кадровой работы[4].

Анализ позволяет сделать вывод, что при формировании кадрового резерва необходимо работать с активной и подготовленной частью персонала, способной к продуктивному личностно-профессиональному развитию, обладающей потенциалом для замещения вышестоящих должностей. Система обучения резервистов также должна быть направлена на развитие профессиональных компетенций.

Использованные источники:

1. Сороко, А.В. Методология формирования и функционирования резерва управленческих кадров государственной службы[Текст]: монография. М.: НПФ ПЛАНЕТА, 2010
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ принят Гос. Думой 7 июля 2004 г.: одобр. Советом Федерации 15 июля 2004 г.: (ред. от 02.04.2014)// СПС «Консультант Плюс».
3. О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 1 февраля 2005г № 112 // СПС «Консультант Плюс».
4. Официальный сайт Госслужбы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gosszluzhba.gov.ru/>

*Баярсайхан О.-Э.
студент 4 курса, группа 3А1В*

*Серкова Н.В.
руководитель, доцент
кафедра ИП*

*Национальный исследовательский Томский
Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

Развитие персонала это комплекс мер, включающих профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также планирование карьеры персонала организации. Цель развития персонала - обеспечение организации хорошо подготовленными работниками в соответствии с ее целями и стратегией развития.

Развитие персонала является одним из важнейших условий успеха любой организации. Это особенно актуально в наши дни, когда с ускорением научно-технического прогресса быстрее, чем когда-либо устаревают профессиональные знания и навыки. Несоответствие квалификации персонала потребностям компании отрицательно сказывается на результатах её деятельности.

Следует выделить факторы, влияющие на необходимость развития персонала в современных условиях:

- серьезная конкуренция на различных рынках в условиях глобализации экономики;
- бурное развитие новых информационных технологий;
- системное, комплексное решение вопросов управления человеческими ресурсами и всех стратегических задач на основе единой программы деятельности организации;
- необходимость разработки стратегии и организационной культуры организации;
- участие всех линейных руководителей в реализации единой кадровой политики и решения стратегических задач организации;
- наличие широкой специализированной сети консультационных фирм по различным направлениям развития человеческих ресурсов.

Ведущие мировые корпорации (такие как IBM, General Motors, Motorola) тратят немало времени и средств на обучение и развитие своих сотрудников. Организация повышения квалификации персонала, является одной из главных функций HR-отдела. Для этих целей крупные корпорации создают даже собственные корпоративные университеты.

Развитие персонала представляет собой совокупность организационно-экономических мероприятий службы управления персоналом, направленных на:

- обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала;

- организацию изобретательской и рационализаторской работы;
- профессиональную адаптацию;
- оценку кандидатов на вакантную должность;
- текущую периодическую оценку кадров;
- планирование деловой карьеры;
- работу с кадровым резервом.

Работа по развитию персонала начинается с составления модели компетенций для всех категорий сотрудников компании и оценки уровня развития ключевых компетенций каждого из работников. Это помогает оптимизировать затраты по развитию персонала и добиться наиболее высоких результатов.

Развивая персонала компания получает хорошо подготовленных сотрудников в соответствии с её целями и стратегией развития. Развитие персонала способствует:

- повышению трудового потенциала работников;
- повышению эффективности труда;
- снижению текучести кадров;
- подготовке необходимых руководящих кадров;
- воспитанию молодых специалистов;
- адаптации персонала к новым технологиям;
- росту социальных качеств сотрудников и их удовлетворенности трудом.

При формировании программы развития персонала принимается во внимание стратегия развития компании и уровень профессионализма каждого из сотрудников. Программа развития персонала способствует формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Это ведёт к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности человеческих ресурсов организации.

Преимущества, которые получает организация в результате развития персонала:

- Повышение результативности бизнеса в целом.
- Повышение эффективности сотрудников организации.
- Выход взаимодействия между сотрудниками на более высокий уровень.
- Улучшение системы мотивации компании.
- Развитие способности персонала удовлетворять текущие и будущие потребности организации.
- Увеличение лояльности персонала к компании.

Таким образом, мероприятия по развитию персонала следует рассматривать как инвестиции в нематериальное достояние организации. Объектом таких вложений в отличие от инвестиций в имущественные элементы и финансовые активы становятся сотрудники организации.

Сегодня как никогда актуальна пословица: "Век живи — век учись". Постоянное развитие персонала ведёт к успеху и процветанию организации.

Использованные источники:

1. А.М. Карякин «Управление персоналом»
2. Развитие персонала [Электронный ресурс]URL: http://polbu.ru/personnel_management/ch21_i.html

*Бегова Е.С.
студент 5 курса
специальность финансы и кредит
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансы организаций представляют собой процесс движения денежных ресурсов между различными хозяйствующими субъектами по вопросам создания денежных фондов и получения выручки, которая обеспечивает финансирование всех фаз деятельности организации.

Актуальность данной работы состоит в том, что в настоящий момент организации вынуждены уделять больше внимания проблемам, связанным с формированием и повышением эффективности использования своих финансовых ресурсов и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния.

Основной целью управления финансами предприятия является максимизация благосостояния собственников его капитала. В процессе реализации этой главной цели решаются следующие основные задачи:

1. Обеспечение максимизации прибыли предприятия, что реализуется эффективным управлением активами, оптимизации их размера и состава.
2. Оптимизация денежного оборота и поддержание постоянной платежеспособности предприятия. Эта задача решается путём эффективного управления денежными потоками, поддержания ликвидности оборотных активов.
3. Обеспечение высокой финансовой устойчивости предприятия[3].

Устойчивость финансового состояния - необходимое условие деятельности организаций в условиях возрастания риска при рыночной системе. Наиболее широко используемыми инструментами анализа финансового состояния являются коэффициенты. Анализ финансовых коэффициентов позволяет выявить проблемы, требующие более глубокого изучения.

Для оценки финансовой устойчивости строительной организации используется следующая система показателей. Оценим финансовое состояние ОАО «Мелеузовский завод железобетонных конструкций».

1. Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств:

$$K_c = \text{заёмный капитал} / \text{собственный капитал}$$

$$K_{c \text{ н.п.}} = (4864 + 202346) / 139185 = 1,5$$

$$K_{c \text{ к.п.}} = (55472 + 284073) / 141435 = 2,4$$

Значение коэффициента соотношения собственных и заёмных средств у организации ОАО «МЗЖБК» за анализируемый период увеличилось, что означает увеличение зависимости организации от заёмных средств и об уменьшении ею своей финансовой устойчивости.

2. Коэффициент отношения дебиторской задолженности (D_3) к кредиторской (K_3):

$$K_o = D_3 / K_3$$

$$K_{o \text{ н.п.}} = 167442 / 122160 = 1,4$$

$$K_{o \text{ к.п.}} = 212840 / 203995 = 1,04$$

В динамике, значение коэффициента уменьшилось, хотя более благоприятно для устойчивости финансового состояния значение данного коэффициента 1. Кредиторская задолженность обеспечена дебиторской, значит финансовое состояние организации можно оценить как устойчивое.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{a.l.} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{краткосрочные обязательства}$$

$$K_{a.l. \text{ н.п.}} = 10134 / 202346 = 0,05$$

$$K_{a.l. \text{ к.п.}} = (135 + 49035) / 284073 = 0,2$$

Значение коэффициента абсолютной ликвидности за анализируемый период увеличилось, что свидетельствует о повышении платёжеспособности ОАО «МЗЖБК». Нормативным значением считается от 0,05 до 0,1.

4. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{т.л.} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Запасы}) / \text{Краткосрочные обязательства}$$

$$K_{т.л. \text{ н.п.}} = (10134 + 167442 + 77668) / 202346 = 1,3$$

$$K_{т.л. \text{ к.п.}} = (135 + 49035 + 212840 + 54837) / 284073 = 1,4$$

Коэффициент текущей ликвидности, т.е. оценка ликвидности активов, показывает, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств. У ОАО «МЗЖБК» значение данного коэффициента на начало года составило 1,3, а на конец 1,4. Рост значения коэффициента в динамике - благоприятная тенденция, т.е. если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, значит, что организация успешно функционирует.

Однако у предприятия имеются резервы повышения своей финансовой устойчивости, реализуемые с помощью финансовых инструментов. Одним из них является добровольное страхование рисков предприятия [1].

Строительно-монтажные риски могут быть защищены несколькими видами страхования:

- 1) страхование имущества от потерь в результате непредвиденных природных явлений, техногенных аварий и катастроф;
- 2) страхование ответственности строительной организации перед третьими лицами – за причинение вреда здоровью или имуществу третьих лиц, граждан, организаций, находящихся в зоне опасности;
- 3) страхование послепусковых гарантийных обязательств строительной организации;
- 4) страхование от несчастных случаев на производстве.

Таким образом, страхование строительно-монтажных рисков имеет следующие основные достоинства:

- предприятие получает возможность планировать свои будущие расходы;
- рационально распределять финансовые средства с гарантией их возврата в случае неблагоприятного исхода проекта;
- предотвращать непредсказуемо высокие и непредусмотренные потери из-за ущерба по страховому случаю, что способствует защите предприятия от банкротства и обеспечивает их финансовую устойчивость[2].

Итак, из расчета данных показателей можно сделать вывод что предприятие ОАО «МЗЖБК» является устойчивым предприятием и успешно функционирует.

Таким образом, с помощью анализа финансовой устойчивости можно оценить готовность предприятия к погашению своих задолженностей и определить отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия целям его хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская отчетность ОАО «Мелеузовский завод железобетонных конструкций». Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.09.2006 N 115н, от 08.11.2010 N 142н).
2. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ О.Н. Ефимов — Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.-732с. -Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks».
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле[Электронный ресурс]: учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 с.
4. Ковалева, А. М. Финансы[Электронный ресурс]:учебник/А.М. Ковалева.- М.: Финансы и статистика, 2008.

5.Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент[Электронный ресурс]:учебник/Б.Т. Кузнецов.- М.:Юнити-Дана, 2009.

*Бекшенев А.Р.
магистрант 3го курса
ФГБОУ ВПО «Тюменский
государственный университет»
Россия, г. Тюмень*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ОСАГО

Федеральным законом РФ от 25.04.2002г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» предусмотрено обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, в связи с необходимостью защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами.

Обязательное страхование осуществляется на основании договора обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. По данному договору страховщик обязуется за обусловленную в договоре плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного договором события (страхового случая) возместить потерпевшим причиненный вследствие этого события вред жизни, здоровью или имуществу (осуществить страховую выплату) в пределах определенной в договоре суммы (страховой суммы).

Договор ОСАГО владельцев транспортных средств можно охарактеризовать как:

1) возмездный, т.к. страхователь обязан уплатить страховую премию за предоставленные ему страховые услуги;

2) двухсторонний поскольку договор обязательного страхования представляет собой соглашение двух взаимно обязывающихся сторон, которые по отношению друг к другу выступают в качестве должника и кредитора одновременно;

3) алеаторный, т.е. рисковый, поскольку на момент заключения договора стороны не могут оценить выгоду, которую они могут получить, если договор будет исполнен;

4) реальный, т.к. из ФЗ РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» не следует каких-либо иных правил регулирования в самом договоре момента его заключения.

5) срочный заключаемый на определенный срок;

6) публичный, т.к. договор заключается коммерческой организацией, обязанной оказывать услуги, которые данная организация по характеру

своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится.

В настоящее время в науке не существует однозначного мнения относительно предмета договора страхования. Цивилисты по данной проблеме высказывают различные точки зрения, которые можно разделить на три группы, встречающиеся чаще всего:

1) предметом договора страхования является услуга, которую страховщик оказывает страхователю. Ее суть сводится к принятию страховщиком страхового риска в пределах страховой суммы на период действия договора страхования;

2) предметом договора страхования является денежное обязательство страховщика уплатить определенную сумму денег при наступлении страхового случая;

3) предмет договора страхования совпадает с объектом страхования, т.е. со страховым интересом.

Заключение договора ОСАГО осуществляется только на основании взаимного волеизъявления на совершение данной сделки страховщиком и страхователем. Однако достижения одного соглашения по всем существенным условиям не достаточно, т.к. договор ОСАГО – является реальным договором, а, следовательно, возникает необходимость передачи определенного имущества, а именно уплаты страховой премии.

Для большинства гражданско-правовых договоров характерным признаком является только условие о его предмете. Что касается договора страхования, то, кроме предмета договор ст. 942 ГК РФ определены и иные условия, по которым между страховщиком и страхователем должно быть достигнуто определенное соглашение: об объекте страхования, о размере страховой суммы, о страховом случае, о сроке действия договора.

Следует иметь в виду, что законом для любого договора страхования предусмотрена обязательная письменная форма, при этом в соответствии со ст. 940 ГК РФ стороны могут выбрать два варианта оформления договора страхования: первый - путем составления одного документа, второй - путем вручения страхователю полиса, подписанного страховщиком. Однако для договора ОСАГО законодательство не предусматривает такой выбор и в соответствии с п. 7 ст. 15 Закона об ОСАГО вручение страхового полиса является обязательным.

Договор ОСАГО считается заключенным и приобретает законную силу после оплаты страховой премии. Таким образом, с данного момента страховщик начинает оказывать страхователю специфическую услугу, заключающуюся в несении риска гражданской ответственности страхователя перед третьими лицами за вред, который он может им причинить в результате использования транспортного средства.

Кроме того, необходимо отметить, что не каждый причиненный страхователем (застрахованным лицом) вред, будет возмещен

страховщиком. Соответствующая обязанность у страховщика возникнет только в том случае, если данный вред будет являться следствием предусмотренного в договоре страхового случая (события).

В процессе реализации договора ОСАГО может возникнуть ситуация, при которой дальнейшее его исполнение не желательно или невозможно для той или иной стороны. В этих случаях страхователь или страховщик вправе обратиться к другой стороне, с просьбой расторгнуть заключенный договор. Данное право следует исходя из положений ст. 450 ГК РФ, предусматривающей, что расторжение и изменение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено договором или законом.

Кроме того, законом предусматривается и возможность одностороннего прекращения действий договора ОСАГО по инициативе одной из сторон.

Так, например, на основании п. 2 ст. 958 ГК РФ страхователь вправе в любое время отказаться от договора страхования, если к моменту отказа возможность наступления страхового случая не отпала. При этом в соответствии со ст. 958 ГК РФ уплаченная страховая премия не подлежит возврату.

Однако, не только страхователь в праве инициировать расторжение договора в одностороннем порядке, но и страховщик. Например, страховщик имеет право расторгнуть договор, если страхователь при заключении договора обязательного страхования, сообщил страховщику ложные или неполные сведения, оказывающие существенное влияние на определение степени страхового риска.

Датой прекращения договора считается дата получения страховщиком или страхователем надлежащего письменного заявления о досрочном расторжении договора страхования.

Существуют и другие ситуации, при которых договор ОСАГО, независимо от желания сторон, подлежит прекращению. К ним относятся любые иные обстоятельства, чем страховой случай, при которых отпала возможность его наступления, и прекратилось существование страхового риска.

Таким образом, данный договор заключается в письменной форме путем выдачи страхового полиса. Оферентом всегда будет выступать страхователь, а страховщик, выдавая страховой полис, совершает акцепт. Страховщик выдает полис только после того, как страхователь уплатил страховую премию, рассчитываемую страховщиком, исходя из установленных Правительством РФ страховых тарифов.

После заключения договора ОСАГО страховщик обязан при наступлении страхового случая осуществлять потерпевшим страховые выплаты, которые являются возмещением вреда. При этом под страховым случаем в рассматриваемом договоре страхования понимается наступление

гражданской ответственности лица при использовании им транспортного средства.

Белавкина И.К.

студент

Хлыстов К.А.

студент

Чернова О.А.

профессор

кафедра информационной экономики

Южный федеральный университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

РАЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация

В данной статье анализируется влияние экономических санкций со стороны стран ЕС и США на инвестиционный климат в России. Предлагаются меры по снижению инвестиционных рисков посредством формирования рациональной структуры инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: инвестиционный климат, экономические санкции, портфельные инвестиции, инвестиционный риск.

Вводимые в отношении России экономические санкции, обусловленные конфликтом на Украине, оказывают негативное влияние на инвестиционный климат нашей страны. Это объясняется тем, что одним из важнейших условий инвестиционной привлекательности территории является стабильность экономики, о которой в сложившейся ситуации неопределенности и значительных колебаний курса национальной валюты говорить не приходится. Тем не менее, несмотря на значительный удар, нанесенный санкциями по инвестиционной привлекательности России, их действие ощущается не столь болезненно, как этого можно было бы ожидать, и проявляется в основном в растягивании сроков принятия инвестиционных решений и заключения контрактов.

В большей степени экономические санкции затронули реальный сектор экономики [1]. Так, в 2014 году ежемесячно наблюдалось снижение потока реальных инвестиций. Приток инвестиций в основной капитал России в декабре 2014 года снизился на 4,8%, после сокращения на 2,9% в октябре и на 2,8 в сентябре. Максимальное снижение было отмечено в январе - 7% минимальное в июле - 2%. Данная ситуация в отношении реальных инвестиций оказалась намного хуже прогнозов экспертов, предполагавших снижение в ноябре максимум на 3,0%.

В значительной степени ухудшился инвестиционный климат и в сфере инновационной экономики (рис.1-2). Так, объем венчурных инвестиций на 4 квартал составил 42% от объема инвестиций прошлого года, а совокупный

объем инвестиций в российские компании-реципиенты - 21% от аналогичного показателя 2013 года. Известно, что венчурное инвестирование является достаточно перспективным инструментом финансирования наукоемких инновационных проектов, отличающихся высоким уровнем рисков. В последние годы он набирал значительные обороты в России, позволяя промышленному бизнесу несырьевого сектора отечественной экономики реализовать модернизационные проекты и повышать капитализацию ресурсов [2].

Также снизился объем мобилизованного капитала и составил 42% от прошлогоднего показателя. Однако практически на том же уровне осталось общее число выходов фондов из компаний-реципиентов: за три квартала текущего года 31 компания вышла из фондов (против 24 в 2013 г.). Совокупный известный объем выходов составил \$2,4 млрд. (48% от уровня прошлого года). При этом около половины выходов пришлось на IT-компании. Общее число осуществленных инвестиционных сделок уменьшилось незначительно и составило 75% от прошлогоднего уровня [3].

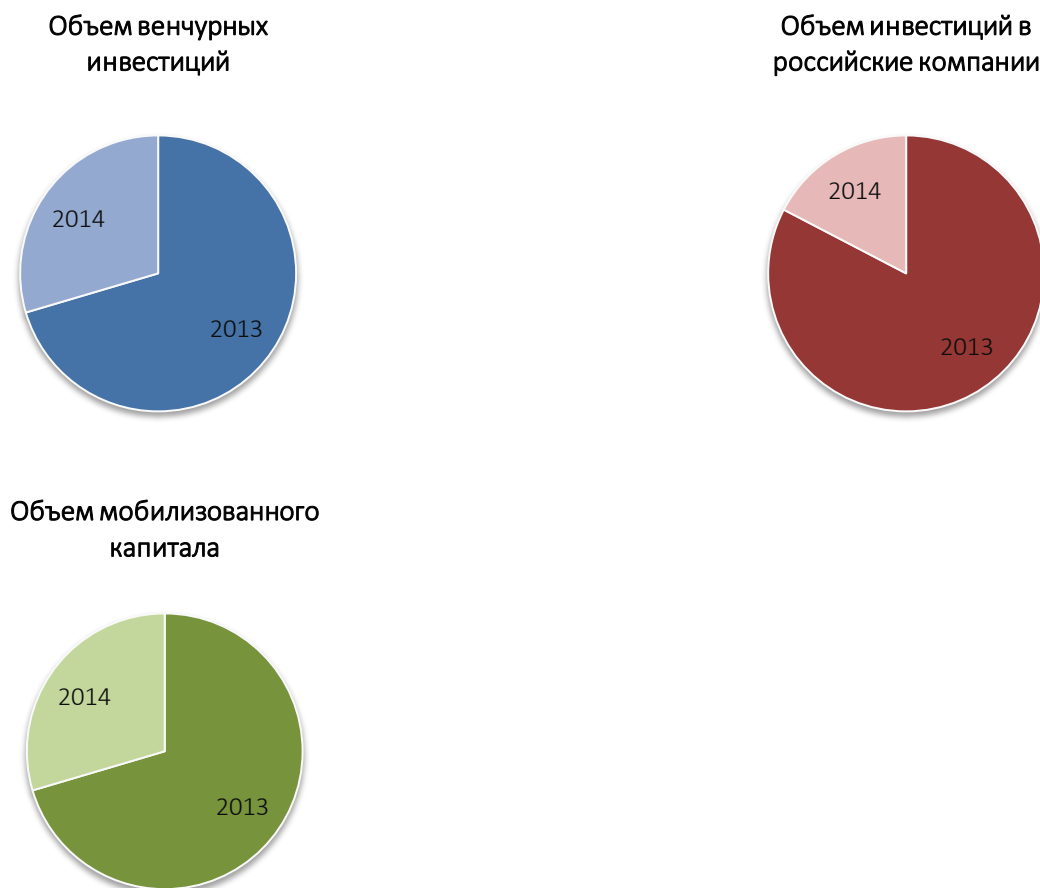


Рисунок 1. – Показатели инвестиционной активности на российском рынке

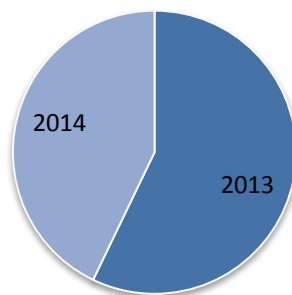


Рисунок 2. – Изменение общего числа инвестиционных сделок на российском рынке

Анализ влияния экономических санкций на инвестиционный климат России в региональном разрезе позволяет сделать вывод, что в большей степени они затронули регионы нефте- и газодобычи, в особенности те, в которых в последнее время осуществлялись крупные проекты в партнерстве с американскими и европейскими компаниями. По мнению экспертов, сложившаяся ситуация в этой сфере неблагоприятна для старта новых проектов с привлечением зарубежного капитала.

Тем не менее, нанести серьезный урон инвестиционному климату России санкционное противодействие может лишь в том случае, если будет продолжаться достаточно долгое время. Ведущую роль здесь играют даже не столько сами ограничения, сколько вызываемая ими неопределенность, которая и является главным врагом инвестора. Ведь никто не может быть на сто процентов уверенным, что в сложившихся условиях, отрасли, которые не попали под санкции, может постигнуть та же участь, что и нефтегазодобычу.

Одновременно многие эксперты отмечают, что в отдельных сферах экономики нынешняя обстановка может оказать благоприятное воздействие. В частности, речь идет о ранее недоинвестированных сельских районах, которые в условиях санкций стали получать дополнительную поддержку от государства. Что касается крупных мегаполисов, например, Москвы, то можно сказать, что здесь инвестиционные программы, скорее всего, будут сокращены. Ведь на данный момент у города есть довольно крупный долг, а возможности государства получать дешевые кредиты от зарубежных стран резко сокращаются.

Снижение инвестиционных рисков представляется возможным за счет формирования рациональной структуры инвестиционного портфеля, которая должна определяться в соответствии со следующими правилами:

- во-первых, следует диверсифицировать инвестиционные инструменты и по регионам инвестирования, и по классам самих активов
- во-вторых – необходимо подбирать инструменты, которые позволят максимально удовлетворить цели инвестирования.

В частности, при диверсификации инвестиционного портфеля, по мнению ряда экспертов, инвестиции следует разделить на три равных части.

Первую часть инвестиционного портфеля следует вложить в еврооблигации отечественных эмитентов, либо в фонды, которые специализируются на инвестировании в них. Ведь банковский депозит считается одним из наиболее защищенных инструментов инвестиций, тем не менее, данное утверждение справедливо лишь в тех случаях, когда идет речь о вкладах в рублях, до 1,4 млн. руб., которые в соответствии с решением Государственной Думы от 19.12.2014 г. гарантируются Агентством по страхованию вкладов. Тем не менее, учитывая сложившуюся ситуацию на валютном рынке, которую нельзя назвать стабильной (с начала года рубль подешевел практически в два раза), рублевые депозиты не являются надежным способом сохранения сбережений. Так, риск инвестирования в депозиты примерно сопоставим с риском вложения в долговые инструменты того же банка, которые нормируются в иностранной валюте. Однако уровень доходности по облигациям банков почти всегда выше, чем по депозитам. К примеру, средняя ставка Сбербанка по его валютному депозиту составляет 2,3% годовых, а доходность по его же еврооблигациям 5,37% в случае погашения в 2017 году. Несомненно, при покупке еврооблигаций существует риск, что их рыночная стоимость упадет, и тогда, продав их досрочно, мы будем в убытке. Несмотря на это, в случае, если инвестируя, мы не преследуем спекулятивные операции, а лишь хотим сохранить капитал, то оставляем себе возможность получать купонный доход, держа бумагу до погашения.

Вторую часть сбережений следует вкладывать в акции компаний нефтегазового сектора. Данное решение также может показаться очень спорным, но ведь зачастую покупка рискованных активов в условиях кризиса, является целесообразной. Таким образом, мы получаем возможность защитить сбережения и даже заработать на росте рынка, который в любом случае наступит после коррекции. Необходимо уточнить, что речь идет о частных компаниях свободных от государственного участия. Несмотря на отсутствие экспорта, эти компании смогут нарастить прибыль, благодаря высоким ценам на нефть. Эксперты утверждают, что ослабление рубля благоприятно отразится на денежных потоках нефтегазовых компаний, и в сложившихся условиях можно ожидать как минимум сохранение доходности уровня прошлого года, а возможно и рост дивидендов. Нефтегазовые компании свободные от государственного регулирования имеют высокую устойчивость к потенциальным санкциям, а потому сильные падения рынка, вызванные политическими событиями, не так сильно влияют на стоимость акций этих компаний.

Третью часть капитала целесообразно вложить в ПИФы, которые инвестируют в бумаги компаний зарубежных рынков. В настоящее время, такие рынки, к примеру, США и Европы, сохраняют инвестиционную привлекательность в среднесрочном периоде. Хорошие макроэкономические показатели, рост прибыли множества компаний Соединенных Штатов, а

также поддержка бизнеса стимулирующими программами в Европе должны поддерживать акции на развитых рынках.

Такой инвестиционный портфель (рис. 3) отвечает всем требованиям стратегии сбалансированности, которая в текущих условиях является основополагающей с точки зрения рисков и прибыльности [4]. С одной стороны портфель поддерживает нас в виде деловых бумаг, с другой стороны, вложения в рискованные инструменты позволяют заработать во время восстановления отечественного рынка и помогают нам обезопасить себя от падения рубля. При этом остается возможность заработка на подъеме фондовых рынков развитых стран, чья экономика продолжает расти.

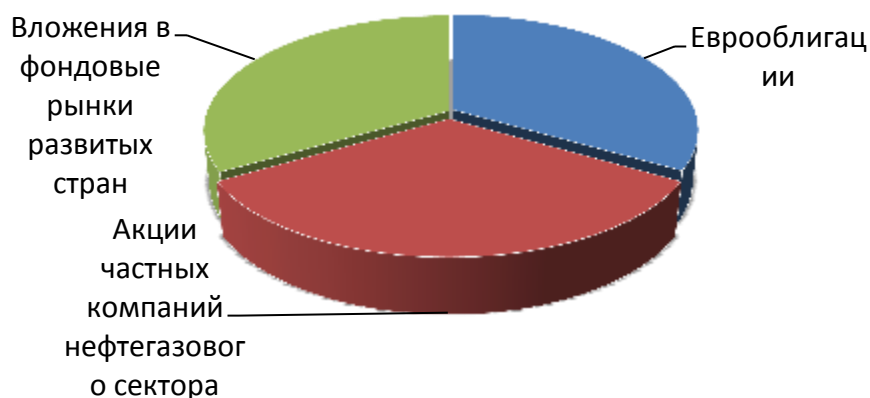


Рисунок 3 – Рациональная структура инвестиционного портфеля в условиях экономических санкций

Таким образом, на сегодняшний день инвестиционный климат в России является малопривлекательным и характеризуется высоким уровнем рисков. Прекращают свою деятельность многие предприятия, вводятся все новые ограничения на ввоз продуктов, банки теряют лицензии. Тем не менее, несмотря на все это, можно сказать, что механизмы и технологии эффективного инвестирования в этих условиях все же есть и связаны с диверсификацией инвестиционного портфеля.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Стратегические ориентиры сбалансированного несырьевого развития экономики юга России в системе отношений «центр-периферия» // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. №2.
2. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона. 2013. Т. 27. №4.
3. Чернова О.А. Региональная финансовая политика в отражении процессов модернизации региональной экономики // Региональная экономика. Юг России. 2013. №2.
4. Российский рынок инвестиций потерял почти 60% [Электронный ресурс] // Информационный портал i.rbc.ru URL:

Белинская А.

студент

группа ЭУ- 51

Дзецина Е.А.

научный руководитель, преподаватель

кафедра «Управление персоналом туризма и сервис»

ФГБОУ ВПО «ОГИМ»

Россия, г. Оренбург

ВОЗДЕЙСТВИЕ МОРАЛЬНЫХ УСТАНОВОК НА ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Аннотация: Данная статья ориентирована на анализ воздействия моральных установок, как фактора ценностных ориентаций социальных слоев разных по статусу и по материальным доходам.

Ключевые слова: мораль, моральные установки, ценность, ценностные ориентации человека.

Мораль (от лат. *moralitas* - относящийся к нраву, характеру, складу души, привычкам; и лат. *mores* - нравы, обычаи, мода, поведение) - это форма общественного сознания и вид общественных отношений, направленных на утверждение самооценности личности, равенства всех людей в их стремлении к счастливой и достойной жизни, выражающих идеал человечности, гуманистическую перспективу истории [3].

Мораль играет особую роль в регулировании жизни общества и поведения его членов. Она теснейшим образом связана с проблемой человека и его сущности.

Являясь существом общественным, человек не может не подчиняться определенным правилам. В то же время правила, нормы призваны защищать интересы и достоинства отдельного человека. Среди таких норм важнейшими являются нормы морали. Таким образом, мораль - это система норм, правил, регулирующих общение и поведение людей для обеспечения единства общественных и личных интересов.

Мораль регулирует поведение человека во всех сферах общественной жизни, поддерживая и санкционируя определенные общественные устои, строй жизни, общение людей. Однако содействие регуляции социального поведения людей не является единственной функцией морали.

Моральные нормы и требования стимулируют развитие моральных взглядов, убеждений, чувств, которые в совокупности образуют нравственное сознание. Оно является отражением в сознании людей отношения к нравственным нормам в предельно широком спектре позиций: от утверждения этих норм и словом и делом, до негативного их восприятия и

поведения, соответствующего отрицательному отношению к нравственным нормам.

Нравственность охватывает практически все отношения между людьми, их отношения к государству и обществу. Те же требования, которые предъявляются государством и обществом к человеку в его повседневной жизнедеятельности, нравственность отражает и закрепляет в нормах общежития, соответствующих определенному идеалу. Нормы морали, воспринятые личностью, становятся ее внутренним побуждением, овладевают чувствами, приобретают силу привычки. Общественная мораль способствует дальнейшему укреплению общественного и государственного строя, формирует активную личность.

Далее определим, что представляют собой ценностные ориентации личности. Ценностно-смысловая сфера личности включает в себя два основных компонента - ценностные ориентации и систему личностных смыслов. Оба компонента неразрывно связаны с понятием личность, поскольку тесно соприкасаются с изучением человеческого поведения и побуждений. Как общенаучные понятия они способствует объединению исследуемых объектов различных наук. Существует множество определений понятия «ценность», как имеющих общий, очень широкий смысл, так и сводящих это понятие до одного из явлений мотивационного процесса. Так, например, Э. Толмен определяет ценность как привлекательность целевого объекта, т.е. она наряду с потребностью определяет нужность цели [1].

В общих определениях понятию «ценность» может придаваться несколько значений, в зависимости от рассматриваемого аспекта:

Ценность - как общественный идеал, выработанное общественным сознанием, содержащееся в нем абстрактное представление об атрибутах должного в различных сферах общественной жизни. Это общечеловеческие и конкретно-исторические ценности. Ценности, предстающие в объективированной форме в виде произведений материальной и духовной культуры либо человеческих поступков. Социальные ценности, преломляясь через призму индивидуальной жизнедеятельности, входят в психологическую структуру личности в форме личностных ценностей. Ценностные отношения субъекта к внешнему миру опосредованы ориентацией человека на других людей, на общество в целом, на существующие в нем идеалы, представления и нормы. Как отмечает В.П. Тугаринов, отдельный человек может пользоваться лишь теми ценностями, которые имеются в обществе. Поэтому ценности жизни отдельного человека в основе своей суть ценности окружающей его общественной жизни [4].

Он условно делит их на три категории:

Материальные ценности - техника и материальные блага, они могут выполнять функцию стимулятора индивидуально-психического развития лишь в совокупности с общественно-политическими и духовными ценностями.

Общественно-политические ценности - свобода, братство, равенство, справедливость.

Духовные ценности - образование, наука, искусство.

Направленность личности на те или иные ценности - по В.П. Тугаринову - составляет ее ценностные ориентации.

Концепцией статьи определена теория социальных расколов Сеймура Липсета и Стейна Рокана.

Согласно данной теории в системе социальных расколов обуславливается положение людей и их выбор ценностных приоритетов и моральных установок. Тип ориентации людей на определенные взгляды, цели и ценности зависит не от статуса, а от отношения к обществу. Ученые проанализировали зависимость между моральными установками в сфере взаимодействия людей и типами ценностных ориентаций разных слоев населения. Определение типов установок межличностных отношений (к ним относят: утилитарные и бескорыстные, альтруистические и эгоистические, а также доверительные), позволило исследователям сделать вывод, что все установки являются дополнением друг друга, но именно доверие является базовым звеном.

Каждый тип установок имеет как позитивные, так и негативные варианты в плане отношения человека к социуму.

Ученый Ш. Шварц рассматривает типы мотиваторов личностей и отмечает, что ценности существуют как эмоционально окрашенные, упорядоченные по важности убеждения в желательности определенных целей и имеющие стандартизированный и универсальный характер [2].

Также, немаловажную роль в сфере межличностных отношений играют непосредственно мотиваторы людей: самосохранение, самоутверждение, самоограничение, самообновление.

Личности типа самообновления отличаются самостоятельностью, умеют стимулировать свою деятельность. «Самосохраняемые» личности уважают комфортность, берегут традиции, важное внимание уделяют безопасности. Люди, которые относятся к типу мотивации такой, как самоутверждение, ориентированы на достижение успеха и власти. А «самоограниченные» люди универсальны и акцентируются на доброте.

Типы могут быть конфликтогенны или совместимы, так как основные принципы каждого типа могут быть противоположны друг другу. К примеру, стремление личного успеха противостоит стремлению помогать людям.

В 2010 году ЦЕССИ провел всероссийский опрос разных слоев населения, в котором участвовало 2501 человек. Основной целью исследования было выявить ценностные ориентации людей в зависимости от их материального положения и статуса в обществе.

Исследования показали, что у богатых и бедных абсолютно противоположные ценностные ориентации. Богатые отдают предпочтение

самообновлению, самоутверждению в большей степени, нежели самосохранению и самоограничению. Данное исследование позволяет сделать определенные выводы: различие положений социальных слоев населения взаимодействуют с ценностной поляризацией: бедные в большей степени ориентируются на общество в целом, социальное окружение, нежели состоятельные личности, ориентирующиеся на собственные достижения и социальные изменения.

В рамках данных ценностных ориентаций возникают ситуационные конфликты, которые приобретают политическую и социальную важность. Вопрос таких конфликтов нужно решать довольно качественно так как, одной из основных причин возникновения и обострения конфликтов такого рода, служит неумение и нежелание человека принять существование взглядов отличных от собственных.

Изучив, результаты исследования ЦЕССИ важно отметить, что моральные установки людей, сильнее, чем социальные, следовательно, положение человека не определяет его личностные ценности и моральные установки, основной ориентир направлен на темперамент и мотивацию каждого индивида.

Таким образом, нужно учитывать, что для предотвращения вражды, недоверия между различными слоями общества, будет недостаточным повышать уровень благосостояния людей, важнее улучшать моральный климат внутри страны, создавать переговоры представителей различных статусных групп, культур, идеологий, религий. Все это в свою очередь будет способствовать повышению уровня взаимопонимания, уважения друг к другу и социальной солидарности.

Использованные источники:

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учебник для вузов/ Г.М. Андреева.-5-е изд., испр. И доп. – М. : Аспект Пресс, 2004.-265 с.
2. Карандашев, В. Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности : учебное пособие / В.Н. Карандашев. – М.: Книгодел, 2004.
3. Клименко, А.В. Обществознание: учеб. / А.В.Клименко, В.В.Румынина. - М.: Дрофа, 2004. - С.37.
4. Магун, В.Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами / В. Магун // Вестник общественного мнения.-2008. №1.- С.12

Белякова И.А.
начальник отдела по делам молодежи
Администрация г. Таганрога
Россия, г. Таганрог

СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Молодёжная политика – одно из специфических направлений деятельности всех ветвей власти нашего государства. Ее можно рассматривать как один из элементов системы государственной безопасности, так как молодежь является активным участником социально – экономических, общественно – политических отношений, главным двигателем модернизации общества. Поэтому молодежная политика – должна быть в центре внимания государства (на всех уровнях власти), общественных объединений, политических партий и иных институтов гражданского общества. Молодежную политику можно разделить на два направления. Первое, традиционное, по сути, является социальной защитой молодежи. Это направление достаточно последовательно реализуется органами государственной власти и местного самоуправления. Однако текущее положение дел показывает, что актуальность работы в этом направлении не снижается. Поэтому стратегическая задача состоит в том, чтобы доля молодежи, нуждающейся в адресной поддержке государства, сокращалась. Второе направление - это кооптация молодежи в процессы социально – экономического развития страны (области, города), формирование для молодого поколения смыслов, перспектив, горизонтов, точек роста и социальных лифтов.

Непосредственная реализация молодежной политики происходит на уровне муниципальных образований, и от того насколько продуманно построена работа с молодежью именно на этом уровне, зависит будущее территории, региона и страны. На муниципальном уровне молодежная политика представляет собой совокупность целей, задач, и мер, принимаемых органами местного самоуправления для создания и обеспечения условий и гарантий для самореализации личности молодого человека, развития молодежных объединений, движений, инициатив.

Муниципальная молодежная политика выступает важнейшим инструментом формирования, развития и активного использования потенциала молодого поколения. Она реализуется на муниципальном уровне через отраслевые органы местной власти, на которые в соответствии с п.34 ст.16 Федерального Закона от 06.10.2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» возложены функции по организации и осуществлению мероприятий по работе с молодежью. Молодежная политика на муниципальном уровне, тесно связана с государственной политикой, тем не менее, представляет собой относительно самостоятельный процесс со своим механизмом реализации,

который предполагает учет самых острых проблем молодежи конкретного муниципального образования в сфере здоровья и досуга, занятости и образования, бытовых проблем. В связи с этим на уровне муниципального образования должна быть сформирована целостная система социальной поддержки молодежи, ее обучения и трудоустройства, которая создает возможности регулирования процессов молодежной миграции, обеспечения защиты прав и реализации интересов молодых людей, поддержки молодых семей, способствует развитию молодежного и детско-юношеского движения.

Реализация молодежной политики, от федерального до муниципального уровня, происходит в рамках целевых комплексных программ по приоритетным направлениям. Рассмотрим, как это происходит на практике, на примере муниципального образования «город Таганрог». Молодежь является важнейшей социально-демографической группой в структуре населения города Таганрога, основным стратегическим ресурсом городского развития. В целях эффективного решения задач в сфере молодежной политики, а также в целях выполнения основных функций муниципального образования города Таганрога, было принято решение о разработке и реализации долгосрочной целевой программы, которая позволила бы создать условия для дальнейшего интенсивного развития отрасли на территории города.

Муниципальная целевая программа «Молодежь Таганрога» разработана с учетом опыта и итогов прежних программ, и рассчитана на реализацию в долгосрочной перспективе (с 2014 по 2020 годы). Направления и мероприятия, прописанные в программе, предполагают непосредственное максимальное участие молодежи в них, и разработаны с учетом предложений всех заинтересованных структур, как Отделом по делам молодежи Администрации города Таганрога, Управление образованием, Комитетом по физической культуре и спорту, Управление здравоохранением, Управление культурой, Управление социальной защиты населения города [1].

Основная цель программы - это осуществление комплекса мероприятий, направленных на создание условий для реализации социально-деятельностного, интеллектуального и творческого потенциала молодежи, как в интересах города, так и в интересах самой молодежи. В рамках данной программы предполагается решить следующие задачи: совершенствование системы выявления и продвижения инициативной и талантливой молодежи; развитие и поддержка молодежных инициатив (в том числе молодежных общественных организаций и формирований, волонтерского движения, молодежного предпринимательства и занятости); совершенствование системы гражданско-патриотического воспитания молодежи (в том числе профилактика этнического и религиозно-политического экстремизма); формирование у молодежи активной гражданской позиции и электоральной культуры; пропаганда здорового образа жизни в молодежной среде; создание

системы информационного обеспечения реализации молодежной политики [1].

С целью оперативного управления программой и ее результатами предполагается проводить ее корректировки, которые позволят оперативно реагировать на изменение внешних факторов (в том числе, таких как законодательство, размер бюджетного финансирования). Одним из важнейших факторов, предопределяющих успешную реализацию программы, является финансовая составляющая. Финансирование программы осуществляется за счет бюджета муниципального образования. Однако областные мероприятия, в которых молодежь принимает участие, софинансируются из областного бюджета, а в мероприятиях по федеральным проектам – из источников федерального агентства «Росмолодежь». Оценка эффективности выполнения муниципальной программы проводится для обеспечения оперативного контроля над ходом реализации и информировании о промежуточных результатах достижения цели, решения задач и выполнения мероприятий муниципальной программы. Эффективность ее выполнения оценивается по трем критериям: степень достижения целей и решения задач программы в целом, степень соответствия запланированному уровню затрат и эффективности использования средств городского бюджета, и степень реализации основных мероприятий муниципальной программы (достижение ожидаемых непосредственных результатов их реализации).

Современная молодежная политика может быть эффективной только в том случае, если поддерживает индивидуальное развитие молодого человека, а не стремится формировать его личность по шаблонам и стандартам. Она должна облегчить и ресурсно обеспечить выбор молодежи, а не просто ее дисциплинировать; должна стимулировать ее инициативы, а не навязывать свои варианты решений.

Реализация молодежной политики на муниципальном уровне сопряжена с рядом следующих проблем:

1. Как показывает практика, в большинстве случаев проблемы молодежи не относят к числу первоочередных.

2. Объекты социальной инфраструктуры для молодежи находятся в разном ведомственной подчиненности, что препятствует полной координации действий.

3. Молодежная политика финансируется по остаточному принципу, объем финансирования мероприятий в сфере молодежной политики позволяет решать только самые насущные вопросы. В этих условиях, важнейшей задачей комитетов и отделов по делам молодежи всех уровней, является поиск источников внебюджетного финансирования.

В связи с выше перечисленным, необходимо отметить, что муниципальная молодежная политика – составная часть социально-экономической политики, которая отражает отношение органов

муниципальной власти к проблемам молодежи, определяет правовые, экономические, организационные основы становления и развития молодых граждан, способствует наиболее полной реализации их способностей в интересах общества и города, развитию молодежных движений и инициатив.

Для повышения эффективности реализации молодежной политики и оперативного реагирования на изменения, происходящие в молодежной среде, необходимо создать систему мониторинга социального развития конкретного муниципального образования. Данные полученные в процессе проведенных исследований необходимо учитывать при разработке, корректировки и реализации направлений молодежной политики, главным результатом реализации которой должны стать улучшение положения молодежи «на местах» и как следствие, увеличение вклада молодых людей в развитие своих территорий.

Использованные источники:

1. Сайт: <http://tagancity.ru/uploads/documents/admin/postan/2013/2013-10-17-p-3281.pdf>

*Бердник-Бердыченко Е.Е., к.э.н.
старший преподаватель
Машко В.С.
старший преподаватель
РГСУ*

*филиал в г. Каменске-Шахтинском
Россия, г. Каменск-Шахтинский*

**КАДРОВЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: Проанализирован рынок труда Ростовской области и выявлены перспективы его развития.

Ключевые слова: кадровый маркетинг, кадровая политика, рынок труда, инновационная экономика.

В условиях современной экономической действительности, жесткой конкуренции рынка, инновационного и научно-технического прогресса возникает необходимость в эффективном управлении - как экономикой страны в целом, так и региональной экономикой, экономикой предприятия.

Для успешной реализации функций управления необходимо построение эффективной кадровой политики. Кадровый потенциал складывается из объективной оценки рынка труда и накопления трудовых ресурсов. Функционирование рынка труда, его анализ и выявление перспектив развития требует использования инновационных методов его оценки.

В настоящее время основными тенденциями при работе с кадровыми ресурсами стал преобладать коммерческий подход, при котором труд рассматривается – как продукт деятельности кадрового маркетинга.

Кадровый маркетинг – вид деятельности, направленный на выявление потребностей в трудовых ресурсах и их покрытие. Основной задачей маркетинга персонала является владение объективной ситуацией на рынке труда, для обеспечения покрытия потребности в кадрах в рамках предприятия для реализации основных стратегических целей предприятия.

Кадровый маркетинг рынка труда предполагает сбор информации, исследование и анализ: количества вакансий; свободной рабочей силы; перечня востребованных профессий; уровня заработной платы; текучести кадров; квалификационно-профессиональных требований к персоналу и т.д.

Сущность деятельности кадрового маркетинга сводится к нескольким этапам: установление источников покрытия потребности в персонале; определение методов привлечения трудовых ресурсов; анализ источников с точки зрения предъявленных рынком труда требований качественных и количественных характеристик потенциальных сотрудников; составление альтернативных источников формирования базы потенциальных сотрудников [2].

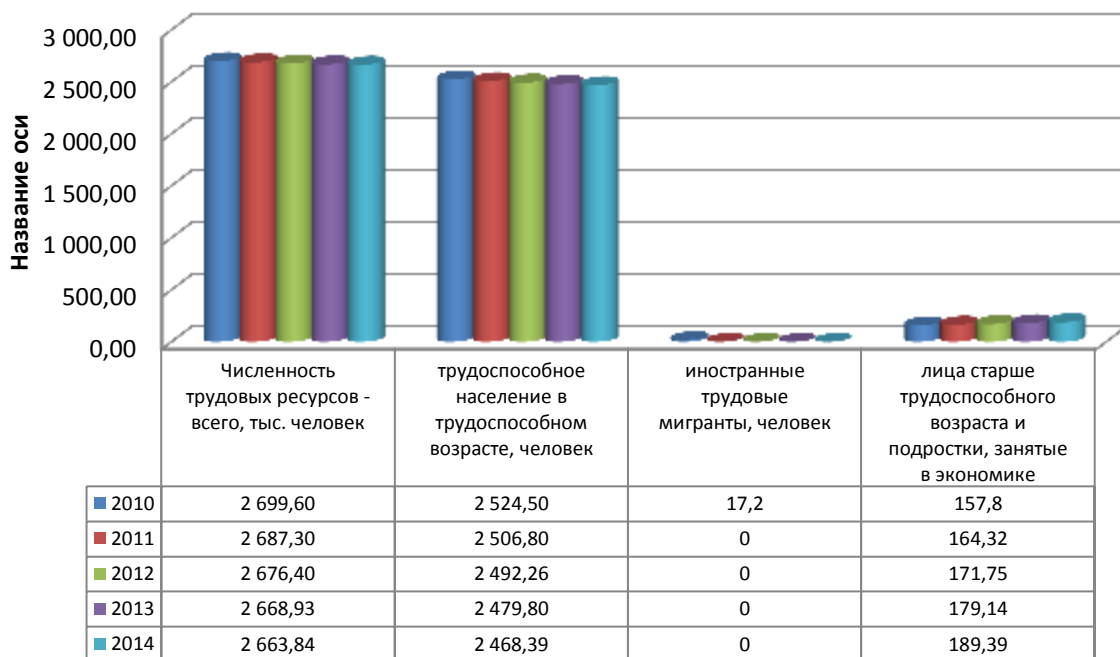
Для развития инновационной экономики Ростовской области, инструментом формирования кадрового потенциала служит кадровый маркетинг. Экономическая конкурентоспособность и социальная устойчивость Ростовской области формируется и за счет сбалансированности рынка труда, его динамичности и трансформации.

В Ростовской области трудовые ресурсы распределяются следующим образом:

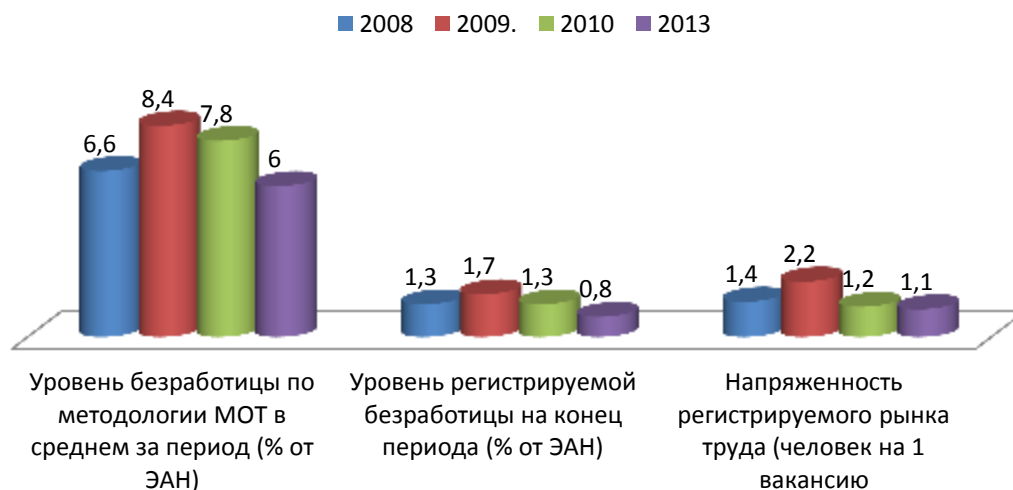
Источники трудовых ресурсов Ростовской области в 2004-2014гг [1].



Численность трудовых ресурсов



Динамика основных показателей, характеризующих состояние рынка труда Ростовской области



Безработные граждане, зарегистрированные в органах государственной службы занятости населения, являются одним из важных элементов кадрового потенциала Ростовской области и в тоже время ресурсом решения проблематики кадрового дефицита. Динамичное развитие рынка труда Ростовской области формируется за счет создания новых производств, модернизации старых предприятий, развития новых форматов торговли. В связи с этим уровень зарегистрированной безработицы на территории области ниже, чем в среднем по России. Профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс спроса и предложения

рабочей силы, являясь центральной проблемой рынка труда в Ростовской области, обусловлен:

- недостаточной мобильностью трудовых ресурсов приводящих к территориальному дисбалансу, и высокой степени дифференциации социально-экономического развития муниципальных образований;
- кадровым дефицитом на рынке труда, особенно ощутимым в сфере инженерных специальностей;
- несоответствием спроса на образовательные услуги в разрезе специальностей потребностям рынка труда.

Снижение уровня общей безработицы, повышение конкурентоспособности рабочей силы, обеспечение экономики Ростовской области высококвалифицированными кадрами, является стратегической целью кадровой политики в Ростовской области. В качестве основных мероприятий, направленных на обеспечение сбалансированности рынка труда в регионе, станет реализация следующих мер:

1. Осуществление анализа и мониторинга рынка труда

2. Повышение качества рабочей силы: продолжение модернизации системы профессионального образования всех уровней; развитие практики формирования государственного заказа на подготовку кадров на региональном уровне; систематизация информационно-пропагандистской кампании по повышению престижа рабочих профессий; продолжение практики, организации стажировки выпускников учреждений профессионального образования всех уровней, с привлечением наставников из числа работников организаций

3. Развитие трудовой мобильности

4. Повышение доступности государственных услуг в области содействия занятости населения

В результате эффективной реализации мероприятий кадровой политики, направленных на решение ключевых проблем на рынке труда Ростовской области произойдет снижение уровня общей безработицы, росту доходов населения от трудовой деятельности, повышению мотивации к трудовой деятельности. Начиная с 2016 года и в 2017 году, в результате реализации инвестиционных проектов и создания новых рабочих мест, увеличится как среднесписочная численность работников предприятий и организаций, так и общее число занятых в экономике области.

Таким образом, кадровый маркетинг, решая важнейшие задачи предприятия – становится двигателем развития экономики региона, учитывающей текущие и перспективные потребности в персонале. Кадровый маркетинг позволяет минимизировать затраты предприятия, улучшить организационно-управленческую структуру и повысить качество рабочей силы. Кадровый потенциал должен стать одним из главных приоритетов развития Ростовской области.

Использованные источники:

- 1.Зарубина В.Р. Роль кадрового маркетинга в управлении современным предприятием: Экономика и политика №1 (2) 2014.
- 2.Информация о прогнозных балансах трудовых ресурсов городских округов и муниципальных районов Ростовской области
<http://mintrud.donland.ru/Default.aspx?pageid=845>

*Бердник-Бердыченко Е.Е., к.э.н.
ст. преподаватель
филиал РГСУ*

Россия, г. Каменск-Шахтинский

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: анализируются преимущества, состояние и перспективы развития электронного рынка и электронной коммерции в России.

Ключевые слова: электронный рынок, электронная коммерция, интернет-магазин, форматы взаимодействия web-практик.

На сегодняшний день электронный рынок стал очень популярен. Российские пользователи интернета стали намного чаще приобретать товары в онлайн-магазинах, при этом они следят за развитием брендов и появлением новинок.

Но что, же понимается под «электронным рынком?» Это совокупность участников рынка и процессов их взаимодействия, характеризующаяся определенными закономерностями в условиях развитой структуры телекоммуникационных и информационных технологий и систем.

В основе предписаний постмодернистской глобализации электронный рынок можно рассматривать по-разному:

- как эффективный новый инструмент, отвечающий запросам потребителей и санкционирующий существенно снизить транзакционные издержки, и главное издержки взаимодействия;

- как систему инструментариев, воздействие управления которой усиливает в основном кибернетические предписания глобализации и способствует сетевому подчинению людей и мировой экономики в цивилизационном.

В действительности в настоящее время данный вид коммерции становится наиболее важной составляющей в мировой экономике, и Россия не является исключением, по таким причинам как:

- всемирное киберпространство - среда рынка, которая еще мало освоена и является совершенно новой, при этом позволяет реализовать те виртуальные модели хозяйственной деятельности, которые невозможны в других условиях;

- нормой деловой жизни человека становится интернет;

- транзакционные издержки уменьшаются, и появляется возможность работать в онлайн режиме без посредников;

- появляется вероятность формирования в реальном времени любых расположений изделий, которые бы соответствовали элитарному спросу; появились даже специфические термины для позиционирования подобных изделий;
- деятельность рынка быстро распространяется на весь мир без значительных издержек взаимодействия;
- упрощаются взаимоотношения с поставщиками, распределение, подбор персонала, маркетинг и консалтинг;
- появляются специфические сетевые направления коммерции так, например, рекламные супермаркеты;
- факторы времени и пространства перестают иметь значение на рынке;
- предоставление услуг в онлайн режиме;
- ведется "игра наоборот" - аукцион на понижение;
- соглашения взаимодействия одинаковы для всех: новые агрессивные и небольшие компании могут на равных конкурировать с хорошо известными, крупными [1].

В мировом киберпространстве в виде web-практик разного наполнения присутствуют уже весь инструментарий коммерции и вся ее инфраструктура – склады, банки, правовые институты, коммуникации, ярмарки, выставки, магазины, страховые компании. Возможности интерактивного взаимодействия снимают расхождение "производитель - потребитель" и превращают в реальность постмодернистские элитарные запросы потребителя. Такое взаимодействие допускает применить индивидуальный подход к каждому потребителю, то есть без значительных затрат на обслуживание потребителя предоставить ему дополнительные виды услуг.

Если говорить о России, то свою причастность к электронному рынку она зафиксировала на саммите «восьмерки» в 2000 году, подписав Хартию глобального информационного общества и своим активным участием во Всемирном саммите ООН по информационному обществу.

По данным «Почты России», всё больше россиян используют интернет-магазины для осуществления приобретений, так в 2013 из общего числа почтовых отправок из-за границы – 21,6 млн. штук - 70% из них – это покупки в интернет-магазинах. Лидерами в этой области являются Китай, США Германия, Великобритания, Гонконг. Тем не менее, одной из причин, по которой электронный рынок тормозит в развитии, является заторможенное вовлечение пользователей в онлайн-магазины из регионов.

Согласно прогнозам консалтинговой компании McKinsey & Co, к 2015 году объём российского рынка электронной торговли вырастет до 29 миллиардов долларов, в отличие от объема в 2010 году, который составил лишь 10 миллиардов долларов. О расширении рынка электронной коммерции в России свидетельствует и тот факт, что интернет стал вторым

по объёму рынка рекламы после телевидения с денежным оборотом в 2013 году в 1,9 миллиард долларов.

Все эти оценки свидетельствуют о повышении востребованности электронного рынка и его значимости. Сервис электронного рынка представляется благоприятным и удобным пространством для эффективной рекламы по следующим причинам:

- аудитория Интернета - платежеспособные люди, именно то, что необходимо рекламодателю;
- технологии сети позволяют отслеживать продуктивность рекламной кампании, а именно возможно оценивать, какая их часть заинтересовалась содержанием рекламного объявления, и сколько людей увидело рекламу;
- сетевые технологии дают право направлять рекламу в определенное время и только в адрес интересующих рекламодателя потребителей;
- баннеры - занимают в среднем 10% площади экрана монитора, и пользователи относятся к такой рекламе спокойно;
- осуществляется интерактивный маркетинг, когда контакт с потребителем не сопровождается разрывом во времени, получает широкую инструментальную поддержку, особенно учитывая небольшую стоимость единицы такого контакта;
- незначительные затраты на рекламу в сети.

Развитие электронной коммерции основывается на персонификации модели поведения потребителя в сети (подбор услуг, продуктов, содержания и оформления сайта), что достигается интеллектуализацией электронного рынка с помощью интерактивного взаимодействия с потребителем в пределах всех циклов бизнес-процесса. В частности из-за отсутствия интеллектуализации в 2010 г. в Европе обанкротился ряд сетевых супермаркетов.

На электронном рынке сложились два основных формата взаимодействий, обеспечиваемых все более профессиональными web-практиками, - B2C (business-to-consumers) розничной торговли и B2B (business-to-business) межфирменной оптовой торговли. Развитие формата B2B не встречает психологического барьера и находится в направлении традиционной межфирменной торговли. Так например, для россиян психологический барьер формата B2C существует: подобная покупка - это "событие". К концу 2013 г. 50% семей в России уже получили достаточно дешевый и быстрый доступ в Интернет, что в совокупности с гибкой ценовой политикой и уменьшением транзакционных издержек должно повысить популярность формата B2C.

Учитывая, что влияние Интернета на все стороны экономической жизни в России повышается, электронный рынок можно рассматривать в качестве появления «новой экономики» отличающейся быстрым ростом,

появлением новых возможностей в деловой и производственной сфере и увеличением рабочих мест.

Использованные источники:

1. Гейтс Б.. Бизнес со скоростью мысли. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.

Бердникова А.А.

преподаватель

Бузук А.Ю.

преподаватель-стажер

*Учреждение образования «Барановичский
государственный университет»*

Республика Беларусь, г. Барановичи

**ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБД НА
ТЕРРИТОРИИ РБ**

В данной статье рассматриваются некоторые вопросы информационной безопасности, целостности и конфиденциальности информации, и в первую очередь безопасности СУБД. Дается определение информационной безопасности и основные цели её защиты, рассмотрены аспекты понятия надёжности информационных систем. Определены основные направления борьбы с потенциальными угрозами безопасности информации, и в частности СУБД, с учётом их специфики и в соответствии с законодательством РБ. Опираясь на статистические данные, приводятся выводы о необходимости разработки новых алгоритмов и поиска способов решения этих задач.

**ИНФОРМАЦИЯ, ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ,
КРИПТОЛОГИЯ, СУБД, СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ СУБД**

Введение. Развитие вычислительных систем обусловила необходимость организации обработки, хранения и предоставления доступа к данным больших объёмов в электронном виде, которые имеют тенденцию увеличивать свои объёмы достаточно регулярно, приобретают актуальность вопросов целостности и конфиденциальности информации, содержащейся в системах баз данных, что и поднимают вопросы проблемы информационной безопасности.

Основная часть. В современном обществе под понятием «информационной безопасности» понимают защищённость информации и её структурных компонентов от случайных или преднамеренных воздействий естественного либо искусственного характера, которые могут нанести какой-либо ущерб субъектам информационных отношений.

В понятие защиты данных включаются вопросы сохранения их целостности и санкционированной доступности в результате деятельности, как посторонних лиц, так и специальных программ-вирусов.

Абсолютно безопасных систем нет и это очевидно. Здесь речь идет о такой системе, которой можно доверять как человеку. Система будет

считаться надежной, если с помощью определенных аппаратных и программных средств будет обеспечиваться одновременная обработка информации различной степени секретности группой пользователей без нарушения каких-либо прав доступа.

Защита информации — это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение целостности, доступности и, если нужно, конфиденциальности информации и ресурсов, используемых для ввода, хранения, обработки и передачи данных, т. е. важнейших аспектов информационной безопасности.

Основные цели защиты информации: обеспечение физической целостности; обеспечение логической целостности; предупреждение несанкционированного получения; предупреждение несанкционированной модификации; предупреждение несанкционированного копирования.

Одной из наук, занимающейся методами шифрования и дешифрования является криптология — это самостоятельное научное направление, изучающее и разрабатывающее научно-методологические основы, способы, методы и средства криптографического преобразования информации.

Основные направления использования криптографических методов — передача конфиденциальной информации по каналам связи, установление подлинности передаваемых сообщений, хранение информации на носителях в зашифрованном виде. Криптографические методы защиты информации в автоматизированных системах могут применяться как для защиты информации, обрабатываемой в ЭВМ или хранящейся в различного типа запоминающих устройствах, так и для закрытия информации, передаваемой между различными элементами системы по линиям связи.

В Республики Беларусь существует закон об информации, информатизации и защите информации, в главе 7 которого рассмотрены основные вопросы защиты информации. В ней выделены основные цели, требования, методы организации мер по защите информации:

1. правовыми мерам защиты информации названы заключаемые между обладателем информации и пользователем информации договоры, в которых установлены условия использования информации, а также законодательная ответственность сторон по договору за нарушение, прописанных в договоре условий;

2. организационными мерам защиты информации называют обеспечение режима особого допуска на территорию предприятия или организации, где осуществляется доступ к информации, хранящейся на различного вида носителях, а также приоритетность доступа к информации круга лиц и характера информации.

3. программно-техническим мерами защиты информации называют различные меры использования средств защиты информации, в том числе криптографических, а также систем контроля доступа и регистрации фактов доступа к информации.

На государственные органы и юридические лица, осуществляющие обработку и распространение информации, предоставление которой ограничено, возлагается ответственность за обеспечение защиты информации, путем назначения соответствующих подразделений или должностных лиц.

Выделим основные направления борьбы с потенциальными угрозами конфиденциальности и целостности информации: идентификация и подлинность пользователей; разграничение приоритета доступа к данным; учет и анализ всех действий, влияющих на безопасность данных; защита зарегистрированной информации от преобразований и ее анализ; защита информации, передаваемой по каналам связи.

Обозначенные направления применимы как к информации в целом, так и к системам управления базами данных (СУБД) в частности. Следует отметить, что специфика СУБД делает потенциально возможными новые угрозы и, соответственно, требует особых мер защиты.

СУБД имеют особую внутреннюю структуру, которую даже можно назвать строгой и капризной, а значит, и операции над их элементами определены четко и конкретно. Как правило, на производстве, эти операции включают в себя четыре основных действия, а именно: поиск, вставка, удаление, замена элемента. Остальные являются вспомогательными и применяются достаточно редко.

Как показывает статистика, злоумышленники не уделяют особого внимания СУБД, и предпочитают взламывать защиту сети на уровне операционной системы (ОС) и получают доступ к файлам СУБД средствами ОС. Иногда злоумышленники без труда преодолевают защиту, установленную непосредственно в самой СУБД, но лишь тогда, когда: используется СУБД с низким уровнем защитных механизмов; плохо протестированная версия СУБД; администратор-программист СУБД при определении политики безопасности допустил ошибки.

Существуют два наиболее распространённых сценария попыток взлома СУБД:

В первом случае округляются в меньшую сторону результаты арифметических операций над числовыми полями СУБД, а в некоторой другой записи СУБД суммируется разница;

Во втором случае злоумышленники получают доступ к полям записей СУБД, содержащим только накапливаемую статистическую информацию.

Главный источник угроз для СУБД, лежит в самой природе баз данных, хранящей информацию. Задача взломщика - сформулировать запрос таким образом, чтобы множество записей, для которого собирается статистика, состояло только из одной записи.

Основным средством взаимодействия с СУБД является язык SQL – формальный непроцедурный язык программирования, применяемый для создания, модификации и управления данными в произвольной реляционной

базе данных, управляемой соответствующей системой управления базами данных. SQL основывается на исчислении кортежей. Механизм правил дает возможность выстраивать сложные, трудные для анализа цепочки действий, позволяя попутно неявным образом передавать право на выполнение процедур, даже не имея, строго говоря, полномочий на это. В результате потенциальный злоумышленник получает под свой контроль мощный и удобный инструментарий, а, как известно, развитие СУБД направлено на то, чтобы сделать этот инструментарий еще более мощным и удобным.[1]

Заключительная часть. Вопросы, связанные с решением проблем по защите информации в целом, и в частности СУБД, остаются довольно актуальными. На текущий момент не существует оптимальных средств защиты информации, и необходима разработка новых алгоритмов и поиск способов решений этих задач.

Использованные источники:

1. Citforum [Электронный ресурс]/ This Web server launched on February 24, 1997 Copyright © 1997-2000 CIT. — Режим доступа: <http://www.citforum.ru/database/kbd96/49.shtml>. — Дата доступа: 25.08.2014

*Берега А.И.
студент*

кафедра «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»

*Сергиенко Е.С., к.э.н.
ст.преподаватель*

*Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

В условиях современного рынка бренд приобретает особую значимость, так как является показателем статуса компании, доверия и лояльности потребителей, конкурентной позиции, популярности и многих других характеристик, которые в эпоху преобладания неценовой конкуренции играют важную роль. Рынок банковских услуг имеет ряд ключевых особенностей, среди которых неосвязаемость товара, продажа на условиях договора, индивидуальная система сбыта. Учитывая особенности банковской среды, бренд особым образом влияет на выбор потребителями банка для проведения различных операций. [1, стр 30-32]

В данном исследовании необходимо обозначить, какие составляющие входят в формирование бренда в целом и рассмотреть программы лояльности, которые были проведены банком ОАО КБ Центр-инвест, затем провести опрос потребителей и выявить, что для них является основным критерием выбора обслуживающего банка, и определить, какую роль для потребителей играет бренд. Далее целесообразно выявить, какое представление потребители имеют о бренде ОАО КБ Центр-инвест, и

понять, на что необходимо акцентировать внимание при разработке последующих программ лояльности.

В понятие бренда заложены знания многих научных ученых и практиков, среди которых Джеймс Григори, Чарльз Браймен, Давид Д-Александро, Паул Фелдвик, Франц Рудольф Эш, А.В. Буланов, Шепел И.А., Д.А.Шевченко.

Совокупность их мнений породило следующее авторское определение: бренд – это товарный знак, который в различной степени идентифицируется потребителями, является характеристикой, отличающей товары и услуги одной компании от другой, имеющей некоторое психологическое влияние на потребителей и при эффективной его реализации приносящая дополнительную прибыль компании.

Таким образом, для того, чтобы торговый знак можно было назвать брендом, необходимо, во-первых, провести ряд программ, о которых будет изложено далее на примере банка Центр-инвест, а, во-вторых, этот торговый знак должен отвечать ряду критериев, а именно : узнаваемость, надежность, социальные гарантии, наличие дополнительных (по отношению к продукту конкурентов) функциональных, эмоциональных выгод; соответствие функциональных/эмоциональных выгод запросам целевых потребителей.

Крупнейший региональный банк «Центр-инвест» вошел в TOP 50 самых дорогих банковских брендов на российском рынке. Данный рейтинг впервые представили компания Brand Finance совместно с BrandLab и Банки.ру. Банк «Центр-инвест» занимает в рейтинге 48 место и стоимость его бренда эксперты оценили в 17 миллионов долларов США.[5]

Также банк Центр-инвест занимает 35 место в журнале «Forbes» по показателю надежности, 16-е место в рейтинге «ТОП-20 банков по размерам портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в 2013 году», составленное рейтинговым агентством Эксперт РА, сохраняет устойчивые позиции в рейтинге английского бизнес-журнала «The Banker», является одним из самых успешных банков, функционирующем на Юге России.[5]

Финансовые услуги банка Центр-инвест эксперты уже многие годы называют в числе ведущих брендов Ростовской области, а предприниматели и жители Юга России с уважением относятся к истории успеха регионального банка, не только вышедшего на глобальные рынки, но активно и, главное, профессионально позиционирующего наш регион на этих рынках.

Для банка «Центр-инвест» устойчивый банковский бизнес (sustainable banking) — это не только социальная и экологическая ответственность, но и бизнес-модель, основанная не на спекулятивной, сиюминутной прибыли, а на долгосрочной рентабельности в интересах нынешнего и будущих поколений. [3, с.10-13]

Большую роль в формировании бренда банка «Центр-инвест» играет проводимость социальных программ для населения. С апреля 2014 года

открыт Центр Финансовой Грамотности, в котором любой человек может обращаться по насущным вопросам и получать консультации профессионалов абсолютно бесплатно. В 2013 году была запущена программа обучения, в которой предоставляется каждому желающему возможность бесплатного обучения финансовым вопросам и малому предпринимательству. Ежегодно проводятся конкурсы на стипендии и гранты для студентов, молодых ученых, преподавателей. В честь памятных событий банк Центр-инвест дарит подарки ветеранам. В праздничных мероприятиях банк принимает непосредственное участие, проводя различные акции.

Представители банка Центр-инвест принимают участие во многих международных конференциях и форумах, обсуждая актуальные вопросы банкинга в мире.

Необходимо отметить, что большое внимание банк уделяет развитию малого предпринимательства, ежегодно проводя различные программы, которые дают возможность развитию не только опытным бизнесменам, но и молодым людям, которые пробуют начать свое дело впервые.

Таким образом, напрашивается вывод о том, что население любого возраста, уровня дохода и различной жизненной позиции, помимо надежного обслуживания по различным операциям имеет доступ к получению каких либо дополнительных бонусов и возможностей обеспечения от банка.

Для того, чтобы проверить какое значение имеет бренд для потребителей и какие вообще эмоции, представления о бренде банка Центр-инвест возникают у клиентов и потенциальных клиентов, был проведен опрос-анкета. Респондентами выступали жители г.Ростова-на-Дону, в основном в возрасте от 18 до 65 лет, приблизительно в равной доли мужчины и женщины. Количество респондентов 200 человек. Первый вопрос разделял опрашиваемых на «клиента банка» и «не клиента банка», а далее для каждой категории был приведен соответствующий список вопросов. «Клиенты банка» отвечали на вопросы о том, какими критериями они руководствовались при выборе банка, в каких программах участвовали, являются ли они лояльными по отношению к банку, какие ассоциации вызывает эмблема банка и какие ожидания вызывает банк. «Не клиенты» банка отвечали на вопросы о том, хотели бы они стать клиентами, какие критерии для них наиболее важны при выборе обслуживающего банка и какими основными банковскими продуктами и услугами они пользуются.

Проведя исследования, целесообразно сделать следующие выводы:

Потребителей, которые относят себя к клиентам банка, насчитывается 76 % участников опроса, не клиентов 24%, но среди них 57% желают стать клиентами банка.

При выборе банка Центр-инвест клиенты в перечне критериев опираются на известность банка, его масштабность, комфортность обслуживания и оптимальные процентные ставки.

Неклиенты при выборе обслуживающего банка особое внимание уделяют тем же критериям, что и клиенты.

Респонденты в возрасте от 18 до 23 лет пользуются преимущественно такими товарами и услугами банка, как пластиковые карты, обмен валют, оплата через терминал самообслуживания, и в большинстве случаев (почти 100%) являются владельцами стипендиальной карты, которая и стала изначально основой при выборе обслуживающего банка.

Опрашиваемые в возрасте от 23 до 55 лет пользуются всеми видами товаров и услуг, большинство из них являются участниками зарплатного проекта.

Опрашиваемые от 55 до 65 лет редко пользуются терминалами самообслуживания, чаще пользуются такими видами услуг, как оплата счетов через кассу, депозит (получают пенсию на книжку), иногда пластиковые карты (также получают пенсию, работающие пенсионеры получают зарплату на карту), и чуть реже пользуются кредитами, так как банками установлены ограничения выдачи кредитов до 65 лет (к этому возрасту кредит должен быть закрыт).

Из клиентов 72 % считают себя лояльными по отношению к банку Центр-инвест, 28 % предпочитают не относить себя к данной категории.

Большинство из опрашиваемых, а именно 86%, никогда не участвовали в социальных программах, разработанных банком, 14 % – преимущественно относятся к участникам программ конкурсов и стипендиальных программ.

Что касемо ожиданий и представлений об эмблеме банка, опрашиваемые противоположно разделились во мнениях. Некоторые из респондентов отмечали, что у них не возникает никаких ассоциаций, глядя на эмблему, она им кажется простой и непримечательной, а также им не нравится сочетание цветов. Наоборот же, остальные респонденты отмечали, что эмблема банка у них ассоциируется с теплыми, солнечными временами года, плодородием Юга, а также эмблема олицетворяет надежность, стабильность и гарантию банка. В качестве ожиданий, потребители запрашивают снижение % по кредитам, увеличение % по вкладам, а также гарантии сохранности средств.

Если просматривать неофициальные источники, в которых рейтинг банка выставляется не по реальным показателям эффективности, а составляется пользователями сети самостоятельно с помощью кликов на «мне нравится» или наоборот, или выставлением баллов по тому или иному критерию и написанием соответствующих отзывов, то можно заметить, что банк Центр-инвест не занимает лидирующих позиций. Его позиция в народном рейтинге колеблется от 23 до 38 места среди мест банков Юга

России и от 35 до 72 места среди российских банков. Это может говорить о том, что большую часть источников прибыли и вообще возможностей высокоэффективного функционирования, позволяющего лидировать в рейтинге по официальным данным, банк получает с помощью более масштабной деятельности инвестирования, кредитования и финансовой поддержки. Но, примечательно, что в опросах народной оценки в основном участвуют физические лица.

Исходя из данных проведенного опроса, а также ознакомившись с информацией в сети, целесообразно сделать следующие выводы.

Во-первых, банк Центр-инвест имеет высокую популярность, но имеет некоторые негативные представления у участников, и для того, чтобы нивелировать эту ситуацию, можно предложить провести ремаркетинг и внести корректировки в логотипе компании, но, при этом необходимо оценить целесообразность данного действия, ввиду больших ресурсных затрат.

Во-вторых, хотелось бы отметить, что все продукты и услуги, предлагаемые в банке, имеют спрос среди клиентов.

В-третьих, авторское мнение состоит в том, что необходимо активнее распространять информацию о возможностях участия в тех или иных программах, так как большинство участников опроса, не участвующих в программах лояльности, предположительно, не имели об этом сведений, в то время как пресс-служба банка своевременно распространяет информацию о действующих программах и акциях. Возможно, имеет место быть, запуску такого маркетингового инструмента, как вирусный маркетинг, чтобы большее количество потребителей могли знакомиться с актуальной информацией. Также имеет место быть разработка приложения для смартфона, в котором будет публиковаться информация как по всем продуктам в целом, так и по поводу новостей и актуальных программ банка.

Использованные источники:

1. Балашова Е. Банковские бренды глазами потребителей// Банковское дело. — 2006. — N 9. — С. 30-32.
2. Галкина Е. Финансовая оценка бренда для целей управления// Проблемы теории и практики управления. — 2006. — N 12. — С. 52-60.
3. Голубков Е.П. Ещё раз о понятии "бренд"// Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — №2. — С. 4-15.
4. Куштавкин Д.Е. Разработка бренда как фактор формирования конкурентных преимуществ// Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — N 3. — С. 70-75.
5. <http://www.centrinvest.ru/ru/> - Официальный сайт банка ОАО КБ «Центр-инвест»

*Берега А.И.
студент*

*Кетова Н.П., доктор экономических наук
профессор, заведующая кафедрой
«Маркетинг и коммуникации в бизнесе»
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

В условиях современного рынка бренд приобретает особую значимость, так как является показателем статуса компании, доверия и лояльности потребителей, конкурентной позиции, популярности и многих других характеристик, которые в эпоху преобладания неценовой конкуренции играют важную роль. Рынок банковских услуг имеет ряд ключевых особенностей, среди которых неосвязаемость товара, продажа на условиях договора, индивидуальная система сбыта. Учитывая особенности банковской среды, бренд особым образом влияет на выбор потребителями банка для проведения различных операций. [1, стр 30-32]

В данном исследовании необходимо обозначить, какие составляющие входят в формирование бренда в целом и рассмотреть программы лояльности, которые были проведены банком ОАО КБ Центр-инвест, затем провести опрос потребителей и выявить, что для них является основным критерием выбора обслуживающего банка, и определить, какую роль для потребителей играет бренд. Далее целесообразно выявить, какое представление потребители имеют о бренде ОАО КБ Центр-инвест, и понять, на что необходимо акцентировать внимание при разработке последующих программ лояльности.

В понятие бренда заложены знания многих научных ученых и практиков, среди которых Джеймс Григори, Чарльз Браймен, Давид Д-Александро, Паул Фелдвик, Франц Рудольф Эш, А.В. Буланов, Шепел И.А., Д.А.Шевченко.

Совокупность их мнений породило следующее авторское определение: бренд – это товарный знак, который в различной степени идентифицируется потребителями, является характеристикой, отличающей товары и услуги одной компании от другой, имеющей некоторое психологическое влияние на потребителей и при эффективной его реализации приносящая дополнительную прибыль компании.

Таким образом, для того, чтобы торговый знак можно было назвать брендом, необходимо, во-первых, провести ряд программ, о которых будет изложено далее на примере банка Центр-инвест, а, во-вторых, этот торговый знак должен отвечать ряду критериев, а именно : узнаваемость, надежность, социальные гарантии, наличие дополнительных (по отношению к продукту

конкурентов) функциональных, эмоциональных выгод; соответствие функциональных/эмоциональных выгод запросам целевых потребителей.

Крупнейший региональный банк «Центр-инвест» вошел в TOP 50 самых дорогих банковских брендов на российском рынке. Данный рейтинг впервые представили компания Brand Finance совместно с BrandLab и Банки.ру. Банк «Центр-инвест» занимает в рейтинге 48 место и стоимость его бренда эксперты оценили в 17 миллионов долларов США.[5]

Также банк Центр-инвест занимает 35 место в журнале «Forbes» по показателю надежности, 16-е место в рейтинге «ТОП-20 банков по размерам портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в 2013 году», составленное рейтинговым агентством Эксперт РА, сохраняет устойчивые позиции в рейтинге английского бизнес-журнала «The Banker», является одним из самых успешных банков, функционирующем на Юге России.[5]

Финансовые услуги банка Центр-инвест эксперты уже многие годы называют в числе ведущих брендов Ростовской области, а предприниматели и жители Юга России с уважением относятся к истории успеха регионального банка, не только вышедшего на глобальные рынки, но активно и, главное, профессионально позиционирующего наш регион на этих рынках.

Для банка «Центр-инвест» устойчивый банковский бизнес (sustainable banking) — это не только социальная и экологическая ответственность, но и бизнес-модель, основанная не на спекулятивной, сиюминутной прибыли, а на долгосрочной рентабельности в интересах нынешнего и будущих поколений. [3, с.10-13]

Большую роль в формировании бренда банка «Центр-инвест» играет проводимость социальных программ для населения. С апреля 2014 года открыт Центр Финансовой Грамотности, в котором любой человек может обращаться по насущным вопросам и получать консультации профессионалов абсолютно бесплатно. В 2013 году была запущена программа обучения, в которой предоставляется каждому желающему возможность бесплатного обучения финансовым вопросам и малому предпринимательству. Ежегодно проводятся конкурсы на стипендии и гранты для студентов, молодых ученых, преподавателей. В честь памятных событий банк Центр-инвест дарит подарки ветеранам. В праздничных мероприятиях банк принимает непосредственное участие, проводя различные акции.

Представители банка Центр-инвест принимают участие во многих международных конференциях и форумах, обсуждая актуальные вопросы банкинга в мире.

Необходимо отметить, что большое внимание банк уделяет развитию малого предпринимательства, ежегодно проводя различные программы, которые дают возможность развитию не только опытным бизнесменам, но и молодым людям, которые пробуют начать свое дело впервые.

Таким образом, напрашивается вывод о том, что население любого возраста, уровня дохода и различной жизненной позиции, помимо надежного обслуживания по различным операциям имеет доступ к получению каких либо дополнительных бонусов и возможностей обеспечения от банка.

Для того, чтобы проверить какое значение имеет бренд для потребителей и какие вообще эмоции, представления о бренде банка Центр-инвест возникают у клиентов и потенциальных клиентов, был проведен опрос-анкета. Респондентами выступали жители г.Ростова-на-Дону, в основном в возрасте от 18 до 65 лет, приблизительно в равной доли мужчины и женщины. Количество респондентов 200 человек. Первый вопрос разделял опрашиваемых на «клиента банка» и «не клиента банка», а далее для каждой категории был приведен соответствующий список вопросов. «Клиенты банка» отвечали на вопросы о том, какими критериями они руководствовались при выборе банка, в каких программах участвовали, являются ли они лояльными по отношению к банку, какие ассоциации вызывает эмблема банка и какие ожидания вызывает банк. «Не клиенты» банка отвечали на вопросы о том, хотели бы они стать клиентами, какие критерии для них наиболее важны при выборе обслуживающего банка и какими основными банковскими продуктами и услугами они пользуются.

Проведя исследования, целесообразно сделать следующие выводы:

Потребителей, которые относят себя к клиентам банка, насчитывается 76 % участников опроса, не клиентов 24%, но среди них 57% желают стать клиентами банка.

При выборе банка Центр-инвест клиенты в перечне критериев опираются на известность банка, его масштабность, комфортность обслуживания и оптимальные процентные ставки.

Неклиенты при выборе обслуживающего банка особое внимание уделяют тем же критериям, что и клиенты.

Респонденты в возрасте от 18 до 23 лет пользуются преимущественно такими товарами и услугами банка, как пластиковые карты, обмен валют, оплата через терминал самообслуживания, и в большинстве случаев (почти 100%) являются владельцами стипендиальной карты, которая и стала изначально основой при выборе обслуживающего банка.

Опрашиваемые в возрасте от 23 до 55 лет пользуются всеми видами товаров и услуг, большинство из них являются участниками зарплатного проекта.

Опрашиваемые от 55 до 65 лет редко пользуются терминалами самообслуживания, чаще пользуются такими видами услуг, как оплата счетов через кассу, депозит (получают пенсию на книжку), иногда пластиковые карты (также получают пенсию, работающие пенсионеры получают зарплату на карту), и чуть реже пользуются кредитами, так как

банками установлены ограничения выдачи кредитов до 65 лет (к этому возрасту кредит должен быть закрыт).

Из клиентов 72 % считают себя лояльными по отношению к банку Центр-инвест, 28 % предпочитают не относить себя к данной категории.

Большинство из опрашиваемых, а именно 86%, никогда не участвовали в социальных программах, разработанных банком, 14 % – преимущественно относятся к участникам программ конкурсов и стипендиальных программ.

Что касемо ожиданий и представлений об эмблеме банка, опрашиваемые противоположно разделились во мнениях. Некоторые из респондентов отмечали, что у них не возникает никаких ассоциаций, глядя на эмблему, она им кажется простой и непримечательной, а также им не нравится сочетание цветов. Наоборот же, остальные респонденты отмечали, что эмблема банка у них ассоциируется с теплыми, солнечными временами года, плодородием Юга, а также эмблема олицетворяет надежность, стабильность и гарантию банка. В качестве ожиданий, потребители запрашивают снижение % по кредитам, увеличение % по вкладам, а также гарантии сохранности средств.

Если просматривать неофициальные источники, в которых рейтинг банка выставляется не по реальным показателям эффективности, а составляется пользователями сети самостоятельно с помощью кликов на «мне нравится» или наоборот, или выставлением баллов по тому или иному критерию и написанием соответствующих отзывов, то можно заметить, что банк Центр-инвест не занимает лидирующих позиций. Его позиция в народном рейтинге колеблется от 23 до 38 места среди мест банков Юга России и от 35 до 72 места среди российских банков. Это может говорить о том, что большую часть источников прибыли и вообще возможностей высокоэффективного функционирования, позволяющего лидировать в рейтинге по официальным данным, банк получает с помощью более масштабной деятельности инвестирования, кредитования и финансовой поддержки. Но, примечательно, что в опросах народной оценки в основном участвуют физические лица.

Исходя из данных проведенного опроса, а также ознакомившись с информацией в сети, целесообразно сделать следующие выводы.

Во-первых, банк Центр-инвест имеет высокую популярность, но имеет некоторые негативные представления у участников, и для того, чтобы нивелировать эту ситуацию, можно предложить провести ремаркетинг и внести корректировки в логотипе компании, но, при этом необходимо оценить целесообразность данного действия, ввиду больших ресурсных затрат.

Во-вторых, хотелось бы отметить, что все продукты и услуги, предлагаемые в банке, имеют спрос среди клиентов.

В-третьих, авторское мнение состоит в том, что необходимо активнее распространять информацию о возможностях участия в тех или иных программах, так как большинство участников опроса, не участвующих в программах лояльности, предположительно, не имели об этом сведений, в то время как пресс-служба банка своевременно распространяет информацию о действующих программах и акциях. Возможно, имеет место быть, запуску такого маркетингового инструмента, как вирусный маркетинг, чтобы большее количество потребителей могли ознакомиться с актуальной информацией. Также имеет место быть разработка приложения для смартфона, в котором будет публиковаться информация как по всем продуктам в целом, так и по поводу новостей и актуальных программ банка.

Использованные источники:

1. Балашова Е. Банковские бренды глазами потребителей// Банковское дело. — 2006. — N 9. — С. 30-32.
2. Галкина Е. Финансовая оценка бренда для целей управления// Проблемы теории и практики управления. — 2006. — N 12. — С. 52-60.
3. Голубков Е.П. Ещё раз о понятии "бренд"// Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — №2. — С. 4-15.
4. Куштавкин Д.Е. Разработка бренда как фактор формирования конкурентных преимуществ// Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — N 3. — С. 70-75.
5. <http://www.centrinvest.ru/ru/> - Официальный сайт банка ОАО КБ «Центр-инвест»

**Березина Е.А., к.э.н.
доцент**

**кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО «Вятская государственная
сельскохозяйственная академия»
Россия, г. Киров**

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Аннотация. Статья посвящена вопросам исследования эффективности факторов мотивации труда на базе анализа содержательных и процессуальных теорий мотивации.

Ключевые слова: мотивация, факторы мотивации, содержательная теория, процессуальная теория.

Одними из ключевых факторов успеха функционирования организации являются готовность и желание работников выполнять свою работу. Зная, какие мотивы лежат в основе действий человека, что движет им, что побуждает его к деятельности, можно разработать эффективную систему методов и форм управления [1]. При правильном использовании мотивационного потенциала работника, улучшаются экономические показатели предприятия.

Мотивация – это процесс побуждения себя и работников к выполнению целей организации путем учета их интересов и приведение этих интересов в соответствие целям организации.

Мотивация в зависимости от основных групп потребностей работника делится на несколько видов.

1. Материальная мотивация – это стремление к достатку, более высокому уровню жизни. Данный вид мотивации зависит от уровня личного дохода, его структуры, дифференциации доходов в организации и обществе, действенности системы материальных стимулов, применяемых в организации.

2. Трудовая мотивация – это внутренняя мотивация человека, совокупность его внутренних движущих сил поведения, связанных с работой как таковой. Порождается непосредственно работой, ее содержанием, условиями, организацией трудового процесса, режимом труда.

3. Статусная мотивация является внутренней движущей силой поведения работника, связанного с его стремлением занять более высокую должность, выполнять более сложную и ответственную работу, работать в престижных, социально значимых сферах организации [2].

Достигнуть максимального экономического эффекта возможно при помощи различных методов мотивации персонала – экономических, административных и социально-психологических.

Таблица 1 – Методы мотивации труда

Вид	Методы
Административные методы	– организационно-стабилизирующие методы – методы организационного воздействия – дисциплинарные методы
Экономические методы	– методы, используемые федеральными и региональными органами управления – методы, используемые организацией
Социально-психологические методы	– формирование коллективов, учитывая типы личности и характера работников – личный пример руководителя своим подчиненным – ориентирующие условия – участие работников в управлении – удовлетворение культурных и духовных потребностей – установление моральных санкций и поощрений, то есть разумное сочетание позитивных и негативных стимулов – социальная профилактика и социальная защита работников – духовно-нравственные методы

Нами было проведено исследование значения факторов мотивации для работников различного рода предприятий посредством опроса. Из десяти предложенных факторов, влияющих на их работу, было предложено выбрать два, которые они считают наиболее важными.

Полученные результаты отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Результаты анализа факторов мотивации

Выделяются три фактора, которые имеют наименьшую важность для работников: сложность поставленных задач, самостоятельность в работе, объем и интенсивность работы. Следовательно, данные факторы почти не оказывают влияния на достижение поставленных перед работником целей.

Выделяются три фактора, которые работники считают наиболее важными для своей успешной работы: это деньги и льготы, стабильность, психологический климат.

Таким образом, работники идут на предприятия за денежными средствами и в поисках стабильности и надежности. Опыт работы на предприятии высоко ценится как самими работниками, так и за его пределами.

Низкая значимость фактора «возможность для карьеры» указывает на то, что работники не видят для себя возможности сделать карьеру на предприятии.

С целью анализа мотивации труда с использованием теорий мотиваций нами разработаны анкеты и предложены всем членам трудового коллектива ООО «Эгида». Данное предприятие является экспертной организацией, находящейся в городе Кирове. Компания является примером успешного, стабильно развивающегося отечественного предприятия с многопрофильной структурой и широким охватом направлений в области промышленной безопасности.

Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Мотивация труда работников ООО «Эгида» на базе содержательных теорий мотивации

Фактор мотивации	Группы персонала, для которых значимость указанной мотивации имеет наибольшее значение
Материальные стимулы (справедливая форма вознаграждения и оплата труда)	Лаборанты 26-35 лет, стаж работы 3-4 года.
Отсутствие угрозы сокращения, уверенность в завтрашнем дне и т.д.	Бухгалтер, женщины 45 лет и старше, стаж работы 3-4 года и свыше 15 лет.
Теплые дружеские отношения и хороший морально-психологический климат в коллективе	Все категории работников, стаж работы более 15 лет
Уважение и признание со стороны окружающих	Все категории работников
Получение более интересной творческой работы, дающей возможность выразить себя	Дефектоскописты низшего уровня, молодежь до 25 лет, стаж работы до двух лет
Потребности высшего порядка (власти, успеха, причастности)	Дефектоскописты инженерного профиля, мужчины 26-35 лет, стаж работы свыше 4 лет

На основе полученных данных построена диаграмма, представленная на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура мотивации труда работников ООО «Эгида» на базе содержательных теорий мотивации

Можно сделать вывод, что наиболее ярко выражена материальная потребность (39,29%) – получение достойной и своевременной заработной платы, а также справедливого вознаграждения за труд.

Наименьшее количество работников обладает потребностью высшего порядка, а именно власть, успех, причастность.

Анализ мотивации труда работников на базе содержательных теорий не дает полного представления об удовлетворенности трудом, а только делает акцент на выявление ведущих потребностей, заставляющих человека действовать определенным образом.

В таблице 3 представлены результаты мотивации труда работников предприятия на базе процессуальных теорий мотивации.

Важнейшее место в процессуальных теориях мотивации отводится тому, как работник воспринимает рабочую ситуацию. Основное внимание уделяется рассмотрению факторов, определяющих, в какой мере это восприятие будет влиять на силу мотивации.

Таблица 3 – Мотивация труда работников ООО «Эгида» на базе процессуальных теорий мотивации

Фактор мотивации	Социальная группа, для которой значимость указанной мотивации наиболее высока
Фактор ожидания	Все категории работников
Фактор справедливости	Категория работников рабочих специальностей в возрасте от 26-35 лет
Факторы модели Портера-Лоулера	Все категории работников в возрасте от 36 лет и старше

На основе полученных данных построена диаграмма, представленная на рисунке 3.

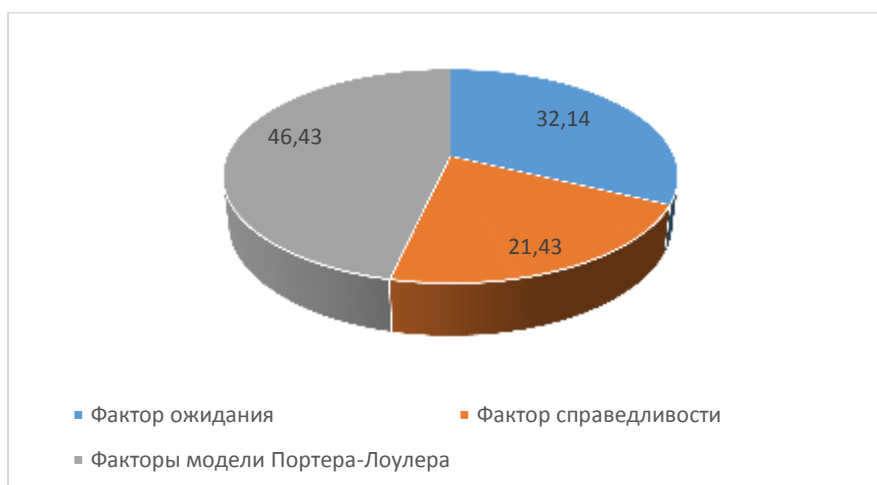


Рисунок 3 - Структура мотивации труда работников ООО «Эгида» на базе процессуальных теорий мотивации

По результатам исследования ведущее место занимают факторы мотивации, соответствующие модели Портера-Лоулера (46,43%). Это говорит о том, что работники высоко оценивают степень своего участия и своих способностей в процессе коллективного труда. Более половины работников считают затраченные усилия на выполнение работы высокими, но справедливость вознаграждения по отношению к результатам своего труда ощущает только пятая часть респондентов.

Доля факторов ожидания составляет 32,14%. Работники предприятия считают, что они затрачивают определенные усилия, зная, что они будут вознаграждены и вознаграждение имеет для каждого работника свою ценность. Основным вознаграждением для работников предприятия является материальное стимулирование (заработная плата, премии, дополнительные льготы и т.д.). Моральное поощрение имеет значение лишь для третьей части

респондентов. Следовательно, руководству предприятия нужно сделать соответствующие выводы при применении экономических методов мотивации и стимулирования работников.

В структуре мотивации факторы справедливости составляют всего 21,43%. Опрос показывает, что большинство работников осведомлены о размере заработной платы своих коллег, их реакция на более высокую оплату труда за выполнение аналогичных функций – положительная, а отношение руководства к ним оценивается как удовлетворительное по выплачиваемому вознаграждению. Так как материальные потребности людей практически неограниченны, то по результатам исследования комплексная оценка получаемого вознаграждения у большинства сотрудников средняя.

Проведенный анализ показал, что основными мотивами, побуждающими работников к труду, являются материальные потребности, поэтому основное внимание руководству следует уделить организации грамотного материального стимулирования работников.

На основе анкеты, рассмотрены и проанализированы основные группы материальных стимулов. Результаты опроса представлены на рисунке 4.

В ходе исследования было выявлено, что заработная плата на предприятии выплачивается достаточно стабильно, так как этот фактор беспокоит лишь небольшую группу работников (9%).

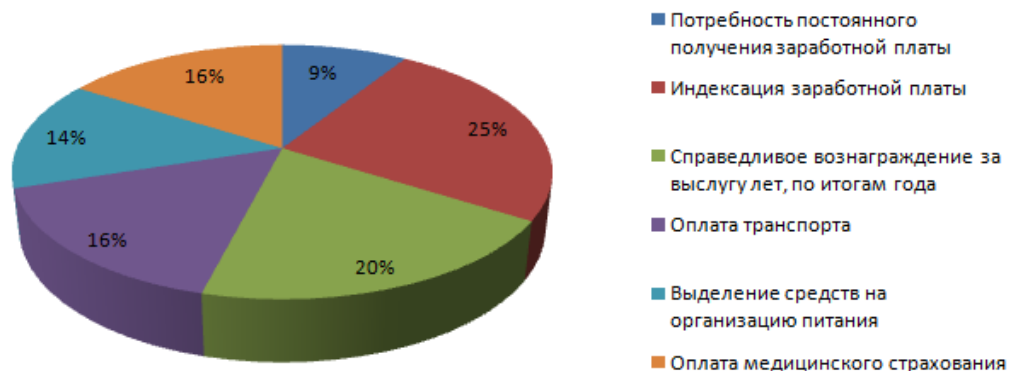


Рисунок 4 – Структура материальных стимулов работников ООО «Эгида»

Значительная группа работников (25%) нуждается в индексации заработной платы, что вполне естественно в условиях инфляционной экономики.

Чуть меньший процент респондентов (20%) испытывает неудовлетворение от вознаграждения за выслугу лет и по итогам годовой работы (тринадцатая зарплата). Данное вознаграждение в большей степени является фактором, повышающим самоуважение работников и признание их заслуг в течение годовой работы. Хотя, с другой стороны, перед новогодними и рождественскими праздниками каждый человек старается получить дополнительное материальное вознаграждение.

Среди группы неденежных стимулов нет четко выраженных потребностей в получении того или иного вознаграждения. Поровну (16%) опрошенных поделены потребности в оплате медицинских страховок и оплате транспорта. Оплата расходов на транспорт беспокоит тех респондентов, которым приходится добираться до места работы самостоятельно.

Не менее важное значение для работников имеет выплата субсидий на питание, так как обеды в столовой обходятся слишком дорого (примерно 2600 - 3000 рублей в месяц).

Поэтому, очень важно при организации политики стимулирования изучать ожидания работников и проводить с персоналом разъяснительную работу, объясняя, на каких основаниях строится стимулирование их труда, поскольку материальное стимулирование должно повышать эффективность работы предприятия, а не вводить ее в дополнительные финансовые затраты.

Таким образом, можно сделать вывод, что, зная потребности и интересы своих работников, можно грамотно выстраивать политику управления персоналом и предприятием в целом.

Использованные источники:

1. Большов А.В., Кулик Е.Н., Мухаметшина Г.Р. Методология менеджмента. - Казань, ЗАО «Новое знание», 2004.
2. Управление персоналом в малом бизнесе/ пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003.

*Березина Е.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО «Вятская государственная
сельскохозяйственная академия»
Россия, г. Киров*

ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В условиях острой конкурентной борьбы образовательному учреждению иметь определенную ориентацию на формирование положительного корпоративного имиджа, проводить постоянную работу с общественностью и потребителями образовательной услуги.

Возникает необходимость в анализе сущности корпоративного имиджа в целях повышения конкурентоспособности учреждения на рынке образовательных услуг. В структуре имиджа образовательного учреждения можно выделить восемь компонентов [1]. Структуру имиджа КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура имиджа КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж»

№	Наименование компонента	Описание компонента
1.	Имидж образовательной услуги	Престиж медицинской профессии. Образовательная услуга в сфере среднего профессионального медицинского образования. В настоящее время КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж» осуществляет базовую и углубленную подготовку по ряду специальностей на базе среднего и основного общего образования. В течение учебного года работают курсы массажа и косметологии с выдачей сертификата специалиста. Из них четыре специальности бюджетные и три специальности, с полным возмещением затрат.
2.	Имидж потребителей образовательных услуг	Потребителями образовательных услуг являются мужчины и женщины от 15 лет, имеющие основное общее образование или среднее (полное) общее образование (абитуриенты), которые стоят перед выбором жизненного пути, думают, куда пойти учиться и их родители. Как правило, это люди с уже сформированным желанием обучаться медицинской профессии. Работодатели (практическое здравоохранение), организации, куда распределяются выпускники на работу.
3.	Внутренний имидж организации	Колледж располагает четырьмя современными учебными корпусами, общежитием на 320 мест, учебной стоматологической поликлиникой, двумя компьютерными аудиториями, библиотекой, двумя спортивными залами, лыжной базой. Усилия всех субъектов воспитательного процесса колледжа направлены на то, чтобы побудить молодых людей к активной социальной жизнедеятельности с первых дней их прихода в колледж, вызвать интерес студентов к участию в самых разнообразных мероприятиях, обеспечить формирование их гражданской и личностной зрелости.
4.	Имидж директора образовательного учреждения	Шубин Владимир Викторович закончил Архангельский медицинский институт по специальности «Лечебное дело». С августа 2002 г. – директор Кировского медицинского колледжа. Грамотный и ответственный руководитель, он имеет два диплома о высшем образовании (медицина и управление).
5.	Имидж персонала	Штаты образовательного учреждения укомплектованы на 100%. Из 121 педагогических работников колледжа 76 – штатные педагогические работники, совместителей – 45 человек. Все педагоги имеют соответствующее образование и квалификацию. Численность преподавателей с высшим образованием в составе педагогических работников при реализации образовательных программ среднего профессионального образования базового и повышенного уровней составляет 100% (121 человек).
6.	Визуальный имидж	Символика колледжа имеет давнюю традицию и хорошо запоминаема и известна. Имеется свой логотип, свой фирменный

	организации	бланк, бланки грамот и дипломов для награждения студентов и участников различных олимпиад, конкурсов, конференций, сувенирная продукция. Аудитории колледжа оформлены в едином стиле, имеются информационные стенды. На сайте колледжа можно найти полную информацию о колледже и поступлении, качественно выполненный сайт. Все преподаватели и студенты имеют личные бейджи, на занятиях используется униформа (медицинский халат).
7.	Социальный имидж организации	Социально-патриотическое направление реализуется через работу волонтерских групп, которые помогают ветеранам, нуждающимся в помощи. Ежегодно студенты поздравляют ветеранов с Днём пожилых людей и Днём Победы. В КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж» оказывается образовательная услуга детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей. В колледже проводятся профориентационные мероприятия, Дни открытых дверей, ярмарки вакансий. Колледж участвует в специализированных выставках и различных региональных проектах. Сотрудничает департаментами здравоохранения и образования.
8.	Бизнес-имидж организации	В колледже тесная связь с КГМА, ВятГГУ, ВСЭИ. Многие выпускники колледжа продолжили медицинское и фармацевтическое образование, работают врачами, провизорами, руководителями сестринских служб в медицинских учреждениях, а также преподавателями учебных заведений.

Для выявления состояния корпоративного имиджа предприятия экспертам предлагалось оценить степень соответствия параметров имиджа позитивному по 5-балльной шкале:

«5» – если состояние данного параметра полностью соответствует позитивному имиджу;

«4» – если состояние данного параметра не полностью соответствует позитивному имиджу;

«3» – если состояние данного параметра слабо соответствует позитивному имиджу;

«2» – если состояние данного параметра совершенно не соответствует позитивному имиджу.

Оценка корпоративного имиджа предприятия и каждого его компонента рассчитывалось как среднее значение.

На основании полученного среднего значения сделаны выводы о степени соответствия реального имиджа предприятия позитивному в соответствии со шкалой, изображенной на рисунке 1.

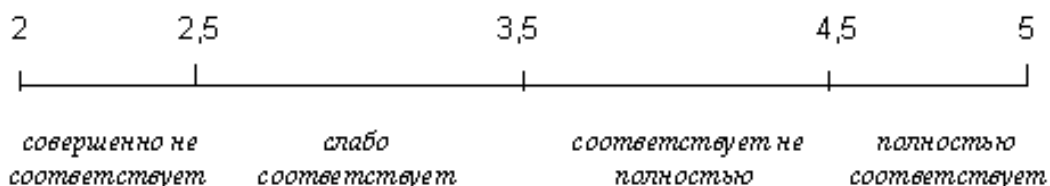


Рисунок 1 – Шкала оценки соответствия корпоративного имиджа предприятия позитивному имиджу

Оценка корпоративного имиджа проводилась посредством анонимного опроса сотрудников. В результате опроса экспертов получены оценка реального корпоративного имиджа, а также оценка «зеркального» имиджа, отражающая представления директора колледжа о корпоративном имидже организации. Полученные результаты представлены в таблице 2.

Таким образом, корпоративный имидж КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж» не в полной мере соответствует позитивному. Представления директора колледжа практически по всем параметрам совпадает с мнением экспертов.

Потребители образовательных услуг удовлетворены качеством оказываемых образовательных услугах, что способствует созданию позитивного имиджа колледжа. Видение директором образа организации в глазах широкой общественности достаточно близко к реальному.

Персонал полностью удовлетворен системой заработной платы и морального стимулирования, социально-психологическим климатом, что соответствует мнению руководства. Персонал имеет четкие и ясные представления о миссии и стратегических целях колледжа.

Таблица 2 – Оценка корпоративного имиджа КОГБОУ СПО «Кировский медицинский колледж»

Параметры корпоративного имиджа	Степень соответствия параметров позитивному имиджу	
	мнение экспертов	мнение директора колледжа
1. Имидж образовательной услуги	не полностью	не полностью
- качество	полностью	полностью
- функциональная ценность	полностью	полностью
- сервис	не полностью	не полностью
2. Имидж потребителей образовательных услуг	полностью	не полностью
- общественный статус	полностью	полностью
- стиль жизни	полностью	полностью
- ценностные ориентации	полностью	не полностью
3. Внутренний имидж организации	полностью	полностью
- представления персонала о заявленной миссии и стратегиях	полностью	полностью
- система отбора персонала	полностью	полностью
- социально-психологический климат	полностью	полностью
4. Визуальный имидж организации	не полностью	не полностью
- фирменная символика	полностью	полностью
- интерьер	не полностью	не полностью

- внешний облик преподавателей и студентов	полностью	полностью
5. Социальный имидж	не полностью	не полностью
- информационная открытость	не полностью	полностью
- проводимые социальные акции	слабо	слабо
- участие в различных мероприятиях	не полностью	полностью
6. Бизнес-имидж	не полностью	не полностью
- деловая репутация	полностью	полностью
- деловая активность	полностью	не полностью
- разнообразие предлагаемых образовательных услуг	не полностью	полностью
7. Имидж организации для госструктур	полностью	полностью
- значимость продукта для региона	полностью	полностью
- представления региональной администрации о заявленной колледжем миссии	полностью	полностью
- выполнение организацией региональных заказов	полностью	полностью

Широкая общественность имеет нечеткие представления о миссии и стратегических целях агентства. Видение директора в том, что ценностные ориентации у студентов сформулированы не четко, о чем говорят частые пропуски занятий и плохая мотивация к обучению у некоторых студентов.

Образ колледжа в глазах представителей региональной, исполнительной и законодательной власти в полной мере способствует продвижению образовательных услуг на рынке. Представители региональной администрации считают, что образовательные услуги, предоставляемые колледжем являются значимыми для региона.

Таким образом, формирование позитивного корпоративного имиджа является сложным и многогранным процессом, требующим особого внимания и больших усилий. Любая организация должна заботиться о формировании благожелательного отношения общества и сотрудников к себе с целью успешного долговременного существования фирмы.

Использованные источники:

1. Бурцева Т. А., Кузнецова А.В., Миронова Н.А. Имиджелогия: Методические указания и рабочая тетрадь для студентов экономического факультета по специальности «Маркетинг» и «Менеджмент». - Киров: Вятская ГСХА, 2008. - 66 с.

*Беспалова Д.Е.
Морозова С.А., доцент
ФГАОУ ВО
«СГАУ имени ак. С.П. Королева
(национально исследовательский университет)»
Россия, г. Самара*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕРВИСОВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Электронное правительство — система электронного документооборота государственного управления, служащая цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества. Электронное правительство не является дополнением или аналогом традиционного правительства, а лишь определяет новый способ взаимодействия на основе активного использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в целях повышения эффективности предоставления государственных услуг.

Предметом являются сервисы электронного правительства (механизмы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме и межведомственного информационного взаимодействия в электронной форме).

Выявим основные гипотезы:

1) граждане экономят время и личные средства при обращении за государственными и муниципальными услугами, если не предоставляют документы, которые должны органы власти самостоятельно запрашивать у иных органов власти в порядке межведомственного информационного взаимодействия;

2) граждане экономят время и личные средства при получении государственных и муниципальных услуг в электронной форме (через порталы гос. услуг);

3) органы власти, предоставляющие государственные и муниципальные услуги, экономят время при межведомственном информационном взаимодействии в электронной форме, что в итоге позволяет сократить общее время предоставления услуг;

4) переход на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, позволяет органам власти снизить временные затраты на предоставление государственных и муниципальных услуг.

Для подтверждения или опровержения гипотез был разработан калькулятор оценки экономического эффекта от использования сервисов электронного правительства.

Исходными данными стали:

1) статистика предоставления услуг и межведомственного взаимодействия при их предоставлении за отчетный период;

2) административные регламенты предоставления услуг.

Произведем расчеты по 3 сценариям:

Сценарий 1: 70% услуг предоставляется в электронной форме, 90% межведомственных запросов направляется в электронной форме, граждане не предоставляют межведомственные документы самостоятельно.

Сценарий 2: Фактические значения, указанные в статистике за 2013 год.

Сценарий 3: Услуги предоставляются только при личном обращении (услуги не предоставляются в электронном виде), межведомственное информационное взаимодействие не осуществляется.

В процессе предоставления государственных и муниципальных услуг различают 3 блока затрат:

1) *Затраты органов власти, предоставляющих услуги* (консультация при первичном приеме, прием и проверка одного документа, формирование межведомственных запросов, обработка ответов на межведомственные запросы, информирование о ходе предоставления услуги, формирование и доставка результата предоставления услуги);

2) *Затраты органов власти, осуществляющих межведомственное взаимодействие* (прием заявителя и консультация, прием и обработка заявления о выдаче документа (сведения, справки), формирование документа (сведения, справки, выдача документа (сведения, справки), прием МВ-запроса, его обработка, и формирование ответа (на бумаге), прием МВ-запроса, его обработка, и формирование ответа (на бумаге));

3) *Затраты граждан* (проезд в орган власти (первичное обращение), проезд в орган власти (сбор справок в иных органах власти), Ожидание в очереди (первичное обращение), ожидание в очереди (сбор справок в иных органах власти), консультация (первичное обращение), заполнение заявления и иных документов, получение информации о ходе предоставления услуги, получение результата).

Чтобы рассчитать количество временных затрат по каждой процедуре в процессе оказания услуг, необходимы следующие формулы (Сценарий 3):

$$1. \quad N = 0,3 \times U$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг;

$$2. \quad N = U \times (K_{\text{док}} - K_{\text{мэв}})$$

где N - количество документов, предоставленных заявителем самостоятельно, U - количество предоставленных услуг, $K_{\text{док}}$ - общее количество документов, необходимых для предоставления услуги, $K_{\text{мэв}}$ - Межведомственные документы;

$$3. \quad N = U \times K_{\text{мэв}} \times 0,9$$

где N - количество направленных межведомственных запросов, U - количество предоставленных услуг, $K_{\text{мэв}}$ - Межведомственные документы;

$$4. \quad N = U \times K_{\text{мэв}} \times 0,1$$

где N - количество направленных межведомственных запросов, U - количество предоставленных услуг, $K_{мэв}$ - Межведомственные документы;

$$5. \quad N = 0,7 \times U$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг;

$$6. \quad N = 0,5 \times U \times (1 - 0,7)$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг, $U_{э}$ - количество предоставленных услуг в электронной форме;

$$7. \quad N = 0,7 \times 0,7 \times U$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг;

$$8. \quad N = 0,3 \times (U - 0,7 \times 0,7 \times U)$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг;

$$9. \quad N = 0,7 \times (U - 0,7 \times 0,7 \times U)$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг;

$$10. \quad N = 0,5 \times 0,3 \times U$$

где N - количество услуг, предоставленных за отчетный период, U - количество предоставленных услуг, $U_{э}$ - количество предоставленных услуг в электронной форме.

Для упрощения расчетов временных и денежных затрат на предоставление услуг был составлен специальный калькулятор в программном обеспечении Excel.

Калькулятор требует следующие данные:

1. Статистические данные по услуге за отчетный период:
 - Количество предоставленных услуг;
 - Количество предоставленных услуг в электронной форме;
 - Общее количество документов, необходимых для предоставления услуги;
 - Количество межведомственных документов;
 - Количество запросов, направленных в рамках предоставления услуги;
 - Количество запросов, направленных в рамках предоставления услуги на бумаге;
 - Количество запросов, направленных в рамках предоставления услуги в электронной форме.
2. Средняя заработная плата за отчетный период;
3. Коэффициент денежных отчислений для предприятий;
4. Стоимость проезда на общественном транспорте за отчетный период.

После ввода всех необходимых данных калькулятор производит

расчеты временных и денежных затрат всех участников предоставления услуг.

В качестве объекта апробации калькулятора была выбрана услуга «Выдача удостоверений тракториста-машиниста (тракториста)». Расчеты по этой услуге представлены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 4 – Результаты калькулятора по денежным затратам.

Денежные затраты на предоставление услуги (руб.)		Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3	Количество услуг, которое могло бы предоставляться при затратах по Сценарию 1 и при оказании услуг по Сценарию 3	Прирост услуг (%)
ОИВ	на 1 услугу	264,62	272,58	196,73	12913	35%
	всего	2540332,20	2616731,39	1888644,74		
ОИВ-МВ	на 1 услугу	146,35	125,07	97,57	14400	50%
	всего	1404988,20	1200661,76	936658,80		
Граждане	на 1 услугу	792,22	714,58	226,79	33535	249%
	всего	7605300,00	6859952,50	2177167,00		

Таблица 5 – Результаты калькулятора по затратам времени.

Затраты времени на предоставление услуги (часов)		Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3	Количество услуг, которое могло бы предоставляться при затратах по Сценарию 1 и при оказании услуг по Сценарию 3	Прирост услуг (%)
ОИВ	на 1 услугу	1,49	1,54	1,11	12913	35%
	всего	14320,00	14750,67	10646,40		
ОИВ-МВ	на 1 услугу	0,83	0,71	0,55	14400	50%
	всего	7920,00	6768,20	5280,00		
Граждане	на 1 услугу	4,88	4,41	1,43	32783	241%
	всего	46800,00	42370,00	13704,80		

По итогам расчетов легко видеть, что функционирование электронного правительства по сценарию 3, что является целевым направлением деятельности ДИТиС Самарской области, приносит немалую выгоду как органам исполнительной власти, участвующим в предоставлении услуг, так и гражданам. При этом, если направлять высвободившиеся средства от перехода с обычной формы предоставления услуг и бумажной формы межведомственного взаимодействия на электронную на дополнительное оказание услуг, то, как видно на примере услуги «Выдача удостоверений тракториста-машиниста (тракториста)», становится возможным оказывать на 35% больше услуг в ОИВ и на 50% - в ОИВ-МВ.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Самарской области от 05.09.2007 N 159 (ред. от 13.09.2012) "О Концепции развития в Самарской области информационного общества и формирования электронного правительства до 2015 года".
2. Самарастат [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://samarastat.gks.ru>
3. Словарь электронной коммерции [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elcom.psuti.ru/content/dictionary/detail.php?ID=611&term=Электронное%20правительство.htm>
4. Электронное правительство Самарской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://egov.samregion.ru>

*Беспалова Д.Е.
Егорова Е.Б., доцент
ФГАОУ ВО
«СГАУ имени ак. С.П. Королева
(национально исследовательский университет)»
Россия, г. Самара*

СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ИП - ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Федеральным законом от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ» есть ряд важных изменений в порядок применения особых режимов налогообложения. Важным содержанием федерального закона № 94-ФЗ является дополнение списка специальных налоговых режимов специальным налоговым режимом «Патентная система налогообложения», применение которого установлено новой главой 26.5 Налогового кодекса РФ.

В 2013 году патентная система налогообложения или сокращённо ПСН вступила в самую законную силу. Она заменила собой использованную ранее упрощённую систему налогообложения, основанную на патенте. Патентная система налогообложения превратилась в полностью самостоятельный

режим налогообложения, который прописан в Налоговом кодексе Российской Федерации (глава 26.5). Этот налоговый режим имеют права использовать лишь индивидуальные предприниматели.

Патент выдается с любой даты, на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года (п. 5 ст. 346.45 НК РФ).

Налоговая ставка при ПСН составляет 6 % от потенциально возможного годового дохода. Были внесены следующие изменения:

- Максимальное число работников, которых может нанять индивидуальный предприниматель, увеличилось до пятнадцати человек. Это относится ко всем типам деятельности, которыми имеет право заниматься ИП;

- Уменьшилось количество типов деятельности до 47 (было 69, но появились новые). Такое сокращение вызвано с помощью расширения различных типов. Некоторые типы деятельности ИП приведены к соответствию с ОКУН (общероссийский классификатор услуг населения);

- Уменьшение срока для возвращения на патентную систему до начала следующего календарного года. Предприниматель, прекративший или утративший право на использование патентной системы, до окончания срока работы своего патента, обязан уведомить налоговые органы в течение десяти дней со дня возникновения этого обстоятельства, имеет право снова применять на таком же виде предпринимательской деятельности не раньше наступления следующего календарного года. На ранее использованной системе налогообложения индивидуальный предприниматель имел это делать только спустя три года;

- Теперь нет необходимости использовать ККМ. Но только во время проведения патентных типов предпринимательской деятельности и только при расчетах с помощью наличных средств либо банковских карт;

- Для деятельности, связанной с общественным питанием, добавилось ограничение на максимально возможную площадь — не больше 50 квадратных метров на один объект;

- Предпринимательская деятельность, связанная с автотранспортными перевозками, разделилась на пассажирские и грузовые.

В Российской Федерации, в 2013 году на 3 420 092 индивидуальных предпринимателя приходилось всего 88 688 патентов, не более 3%.

Патентная система налогообложения не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом (п.6 ст.346.43 НК РФ)

Таблица 1. Количество индивидуальных предпринимателей в России в 2008–2013 гг.

Год	Кол-во ИП	Изменение в % к предыдущему году
2008	2 934 400,00	—
2009	3 348 052,00	14,10%

2010	3 670 659,00	9,64%
2011	3 853 871,00	4,99%
2012	3 955 208,00	2,63%
2013	3 957 324,00	0,05%

По данным ФНС России, как видно из табл. 1, число ИП ежегодно увеличивается. Был принят ряд федеральных законов, направленных на содействие развитию индивидуального предпринимательства.



Рисунок 1- Число индивидуальных предпринимателей на 10000 чел. Населения на 01.01.2014

Возможно, такая ситуация связана с тем, что патентная система налогообложения в нынешнем ее виде действует всего второй год (до 2013 года ее заменяла упрощенная система налогообложения на основе патента), а может быть, потому что плюсы патента во многом дублируются другими специальными налоговыми режимами: УСН и ЕНВД.

ПСН трудно назвать полноценной системой налогообложения, потому что у нее нет сложной процедуры учета и отчетности. Патентная система налогообложения - это единственный режим, налоговая декларация по которому не сдается, а расчет налога производится сразу при оплате патента.

Индивидуальный предприниматель получает освобождение от уплаты налога:

- на доход физического лица;
- на имущество физического;
- НДС, исключая налог на добавочную стоимость. Но при этом они обязаны уплачивать другие налоги и исполнять обязанности налоговых агентов.

К плюсам патентной системы налогообложения можно отнести:

1. Сравнительно невысокую (но далеко не всегда!) стоимость патента.
2. Возможность выбрать срок действия патента – от одного до двенадцати месяцев.
3. Возможность приобрести несколько патентов в разных регионах или на разные виды деятельности.
4. Нет налоговой отчетности в виде декларации, а значит, нет и бюрократических проволочек, связанных с ее сдачей и последующей проверкой.
5. Страховые взносы за работников в размере 20% от начисленных им сумм платить надо только в ПФР, в ФСС взносов нет. Такая льгота не распространяется на патенты по видам деятельности: розничная торговля, общепит и сдача в аренду недвижимости.
6. Список разрешенных для патента видов деятельности, указанных в п. 346.43 НК РФ, местные власти могут только дополнить, а не сократить, как на ЕНВД. Так, например, в Москве ЕНВД не действует, а патент для работы в столице купить можно, что является отличным способом уменьшить налоговую нагрузку. Не просто так в Москве в 2013 году было выдано 12 тысяч патентов.

Минусы патентной системы налогообложения стали:

1. Патент могут приобретать только индивидуальные предприниматели, организации на этом режиме работать не могут.
2. Виды деятельности, которые можно осуществлять на патенте, ограничены услугами и розничной торговлей в небольших магазинах.
3. Ограничения по количеству работников здесь самые строгие из всех налоговых режимов - не более 15 человек, при этом учитывают все виды предпринимательской деятельности, которыми занимается ИП.
4. При выборе такого вида деятельности как розничная торговля или общепит, площадь зала торговли или обслуживания ограничивается 50 кв. м, что в три раза меньше, чем на ЕНВД.
5. Несмотря на то, что стоимость патента рассчитывается, исходя из потенциально возможного годового дохода, по каждому патенту надо вести специальную книгу учета доходов для этого режима. Делается это для того, чтобы доходы от деятельности по всем полученным предпринимателем патентам не превышали лимит в 60 млн. рублей в год.
6. Стоимость патента надо оплачивать в период его действия, не дожидаясь конца налогового периода, то есть налог платят не по итогам деятельности, а как бы в режиме предоплаты.
7. Стоимость патента нельзя уменьшить за счет выплаченных страховых взносов, как это возможно сделать на УСН или ЕНВД. Однако, если индивидуальный предприниматель совмещает патентную систему налогообложения с другим режимом, то при расчете единого или вмененного налога он может учесть выплаченные страховые взносы, но

только за себя. Расходы по страховым взносам за работников, занятых в патентной деятельности, учесть никак нельзя.

Стоимость патента, так же как и на ЕНВД, представляет собой фиксированную сумму, что может стать выгодным при значимых доходах, но не очень выгодным, если доходы небольшие. Налоговая ставка на патентной системе налогообложения равна 6%, а налоговой базой, с которой рассчитывают стоимость патента, является потенциально возможный годовой доход (ПВГД).

Узнать стоимость патента можно в налоговой инспекции интересующего вас региона или самостоятельно найти в интернете законы региона по патентной системе налогообложения. Эти законы устанавливают для своих территорий потенциально возможный годовой доход для разрешенных на патенте видов деятельности.

Верхняя точка такого дохода составляет 1 млн. рублей, а нижняя в 2014 году 100 тыс. рублей, но с 2015 года ограничение минимального дохода будет опущено. Для подсчета ПСН также вводится понятие коэффициента - дефлятора – в 2014 году он равен 1,067. Коэффициент не учитывают при расчете стоимости патента, но он увеличивает сумму максимального и минимального размера ПВГД. Так, в 2014 году такой доход для патентной системы налогообложения в общем случае может быть указан в пределах от 106 700 до 1 067 000 рублей.

Однако, регионы имеют право увеличивать максимальный размер потенциально возможного годового дохода до десяти раз! ПВГД может быть увеличен:

- до 3 раз - для автотранспортных услуг, техобслуживания и ремонта транспорта;
- до 5 раз - по всем видам патентной деятельности в городах с населением свыше одного миллиона человек;
- до 10 раз - для сдачи в аренду недвижимости, розничной торговли и общепита.

К примеру, потенциальный годовой доход при расчете стоимости патента в 2014 году на территории Москвы составляет:

- для розничной торговли - 2 млн. рублей;
- для услуг общепита - 3 млн. рублей;
- для занятия частной медицинской или детективной деятельностью - 3 млн. рублей;
- для сдачи в аренду нежилых помещений от 300 до 600 кв. м - 5 млн. рублей;
- для сдачи в аренду нежилых помещений свыше 600 кв. м - 10 млн. рублей;

При расчете стоимости патента в некоторых случаях учитывают и такие показатели, как численность работников, площадь торгового зала или зала обслуживания, количество транспортных средств, арендная площадь.

Напомним, что с 2015 года регионом для патентной системы налогообложения будет муниципальное образование.

С 1 января 2013 г. вступил в силу федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», согласно подпункту 4 пункта 1 статьи 2 которого сфера действия этого закона распространяется и на ИП. Однако согласно подпункту 1 пункта 2 статьи 6 указанного закона бухгалтерский учет могут не вести ИП, если в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством. Так как налогоплательщики патентной системы налогообложения обязаны вести налоговый учет доходов, они могут не вести бухгалтерский учет.

ИП, применяющие патентную УСН, ведут налоговый учет доходов от реализации в книге учета доходов ИП, применяющего патентную систему налогообложения. Книга утверждена приказом от 22.10.2012 № 135н. Книга ведется по каждому патенту отдельно. Учет доходов ведется кассовым методом, т.е. по поступлению денег на счет или в кассу. Если доход получен в натуральной форме, то в день получения этого дохода. Если производится взаимозачет требований, то по дате проведения взаимозачета. Другие правила подсчета доходов можно прочесть в ст.346.53. Налоговые декларации по ПСН не сдаются. Однако, если у Вас есть еще и УСН или ЕСХН, декларации надо сдавать, даже если выручка есть только от деятельности по патенту. Просто декларации будут нулевыми.

Сделаем вывод, что целью создания патентной системы налогообложения является упрощение деятельности и развития ИП. Но крупным организациям выгоднее воспользоваться спец.режимом, в целях минимизации или уклонения от уплаты тех или иных налогов. Поэтому необходим такой налоговый механизм, который исключал бы возможность применения схем ухода от налогов и создавал условия для развития частного предпринимательства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Предварительные итоги сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства. Таблицы № 3 и № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/pred_itog.htm
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.03.2012) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

4. Письмо Минфина РФ от 13.10.2009 № 03-11-09/348 «О применении индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения на основе патента».
5. Патентная система расширяет охват [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1541798?stamp=634720759517804189>.
6. Яковлева М. Патентная система налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosinvest.com/page/patentnaja-sistemanalogooblozhenija>.

Бикерова К.Р.
студент 2 курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Рынок ценных бумаг появился и развивался в России в соответствии с тенденцией экономического развития страны. Но все же разные авторы по вопросу времени возникновения имеют различные точки зрения, размах этого момента – от 1769 года до начала 90-х годов XIX века. Последняя цифра относится к началу возникновения в России первых фондовых бирж. Авторы Колесников В.И., Торкановский В.С., Бахматов С.А. приводят следующую периодизацию возникновения ценных бумаг в России. *Первый период* – с 1769 года до конца 50-х годов XIX века. Этап возникновения и становления рынка ценных бумаг как преимущественно государственных ценных бумаг.

Второй период продлился по 1897 год и совпал с завершением денежной реформы (введением «золотой валюты»). Важнейший этап интенсивного развития полноценного рынка ценных бумаг.

Третий этап завершился с началом первой мировой войны в 1913 году, когда появились черты зрелого этапа развития рынка ценных бумаг. В 1769 году в России появились первые фондовые ценности – государственные ценные бумаги, они выпускались в форме облигационного внешнего займа России. Этот и несколько последующих выпусков были выпущены через преимущественно голландские банки и под их гарантией, так как тогда еще не было связи российского и зарубежного рынков и доверия иностранных инвесторов к России. Для ведения всех дел по внешним займам тогда же в России был образован "Комитет, уполномоченный для проведения денежных переговоров в иностранных

землях" , который просуществовал до 1810года. Он состоял из канцлера или вице-канцлера, генерал-прокурора и государственного казначея.

Обязанности этого Комитета состояли в следующем:

- ведение переговоров по открытию внешнего займа с банкирами с утверждением всех условий по займам;

- получение и распространение государственных облигаций;

- контроль за платежом, срокам по займам и процентами.

Государственный Казначей распоряжался заграничными фондами и должен был заблаговременно переводить суммы по платежам по внешним займам.

После смерти Екатерины II по докладу государственного казначея барона Васильева 18 января 1798 г. Павлом I была учреждена особая Контора придворных банкиров для внешних переводов казенных сумм, платежей и комиссий, осуществлявшихся правительственными чиновниками и учреждениями. Ей были предоставлены функции о снабжении двора всеми необходимыми вещами из-за границы, то есть ведение иностранных торговых операций, а также осуществление всех платежей по внешнему государственному долгу. 25 июня 1811 г. Контора придворных банкиров была упразднена.

В это время основным источником бюджетного дефицита являлся выпуск бумажных денег, что приводило к инфляции. И в манифесте от 2 февраля 1810года по предложению М.М Сперанского Правительство объявило о выпуске внутреннего госзайма для погашения бумажно-денежного долга. В мае того же года был выпущен 6%-ный, семилетний заем на 100 млн. асс. рублей – первый внутренний заем России. Правда, в результате дефицита долгосрочных свободных капиталов и недоверия имущих слоев населения к новой форме госкредита заем был реализован лишь на 3,2 млн. руб.

После войны с Наполеоном на Комиссию погашения государственного долга (образована в 1810году) была возложена задача сокращения текущего долга. Ассигнации, обращавшиеся тогда в стране в огромном количестве, были признаны государственным долгом. С целью их погашения было принято решение о продаже части государственного имущества, управление за доходом, полученным от продажи, осуществляла данная Комиссия. С этой же целью был выпущен ряд облигационных займов.

Первоначально комиссия являлась самостоятельной, но в 1817 г., в соответствии с Уставом Комиссии, она была присоединена к Министерству финансов. К обязанностям Комиссии относились:

- ведение счетов по всем операциям;

- предоставление данных для сметы системы государственного кредита;
- составление отчетов Комиссии;

ведение каждым отделом, курировавшим займы, по своей части Государственной долговой книги с занесением в нее вновь выпускаемых облигаций и исключением выкупленных производством трансфертов;

прием и проверка оплаченных купонов;

ведение счетов купонам по каждому займу в отдельности;

распределение по кассам процентов по именным билетам бескупонных бумаг соответствующих займов и проверка правильности выплаты процентов.

По своему статусу Государственная Комиссия погашения долгов находилась на уровне департамента министерства и в своих отношениях с другими государственными органами руководствовалась соответствующим порядком.

На основании Устава 1817 г. Государственная комиссия погашения долгов должна была вести Государственную долговую книгу. Эта книга делилась на 3 главные части: долги по внешним займам, внутренние срочные долги и бессрочные долги.

Государственная комиссия погашения долгов, кроме того, имела право выпускать собственные билеты, которые на основании Кредитного устава могли отдаваться в залог при получении ссуды. Прием билетов в залог по обязательствам с казною производился в соответствии с Положением о казенных подрядах и поставках.

В 1896 г. министром финансов были утверждены «Правила ревизии оборотов Государственной комиссии погашения долгов чинами Государственного Контроля». В соответствии с этими правилами наряду с другими операциями, которые проводила Государственная комиссия погашения долгов, контролю подвергались прием, хранение и употребление по назначению бланков для процентных бумаг, тиражи погашения государственных займов, а также прием, проверка, хранение и уничтожение ценностей, изъятых из обращения путем их оплаты или замены другими ценностями.

В апреле 1817 г. министр финансов граф Гурьев представил в Государственный совет записку, в которой обосновал необходимость создания высшего наблюдательного органа под названием «Совета государственных кредитных установлений» для наблюдения за действиями Комиссии погашения государственных долгов и Ассигнационного, Заемного и Коммерческого государственных банков. Совет предполагалось составить из трех государственных чиновников: председателя Государственного совета, министра финансов и Государственного контролера, а также из представителей от дворянства и купечества, избираемых на три года, по шесть от каждого из этих сословий. На Совет предлагалось возложить проверку отчетов государственных кредитных учреждений с целью надзора за правильностью их действий в соответствии с их уставами и правилами. В России первый вексельный устав был составлен при Петре I по образцу

Лейпцигского вексельного устава, он был многократно переработан, прежде чем в 1902 году вышел новый вексельный устав. Он представлял собой значительное достижение по сравнению с предшествующими вексельными уставами, созданными исключительно по иностранным образцам. По мере развития банковской системы России расширялось кредитование хозяйства под залог векселей и в форме их учета. Пик развития вексельного обращения относится к этапу зрелого капитализма.

Активизация вексельного обращения в начале XX века объяснялось утверждением капиталистических отношений как в промышленности, сельском хозяйстве, так и в торговле.

После отмены крепостного права шел ускоренный процесс создания акционерных обществ, что обусловило рост значения акций на фондовом рынке.

Акционерные общества в России возникли еще в дореформенное время. К 1861 г. в России было 120 акционерных обществ с капиталами в размере 100 млн. руб.; в т.ч. 35 млн. руб. в промышленности. По мере дальнейшего развития число акционерных обществ постоянно росло и во время экономического подъема 90-х гг. XX века их капиталы достигли 2,4 млрд. руб., в т.ч. капиталы акционерных обществ в промышленности составили 1,6 млрд. руб. К 1914 г. 2235 акционерных обществ имели капитал в сумме 4,7 млрд. руб. Из них на долю 1621 промышленных акционерных обществ приходилось 3,2 млрд. руб.

Акционерные общества в дореволюционной России занимали ведущее положение в Фабрично-заводской промышленности. На них производилось 60% промышленной продукции.

На протяжении XIX - начала XX века Министерство финансов являлось главным государственным органом, осуществлявшим надзор за российским фондовым рынком. Еще 29 января 1810 г. императорским указом было определено: "производство дел, относящихся до займов, вне государства учиненных, и до других внешних денежных операций, равно и всякое по сим предметам сношение с иностранными банкирами, принять в собственное ведение министров финансов, с тем, чтобы таковое производство и сношение происходило впредь чрез него непосредственно". Поэтому в 1811 г. вместо Экспедиции для производства дел "по системе кредитной" в канцелярии министра финансов было образовано особое III Отделение. В это Отделение, открывшее свои действия 1 января 1812 г, были переданы из Экспедиции государственных доходов и расходов все дела по кредитной части, производившиеся с 1769 по 1803 гг. По предложению министра финансов 17 января 1814 г. Экспедиция о государственных доходах передала в III Отделение для дальнейшего делопроизводства все неоконченные дела по долгам Государственного казначейства и часть дел по долгам разных мест и лиц Государственному казначейству.

Роль министерства финансов в области государственного регулирования постоянно менялась

Фондовый рынок получил быстрое развитие после отмены крепостного права, благодаря преобразованию экономической системы и развитию производительных сил. До начала войны центр тяжести ценных бумаг постепенно переходил с иностранных бирж на российский рынок. Одновременно ГЦБ постепенно уступали место акциям и облигациям корпораций. На всех биржах две трети и более объемов купли-продажи составляли облигации госзаймов (включая железнодорожные). Русские биржи по существу выступали как рынок госкредита. Это отражало неразвитость капитализма и государственную экономическую монополию. Однако управление деятельностью бирж происходило с участием представительных органов.

В качестве представительных постоянных выборных органов при биржах стали создаваться Биржевые комитеты. Первый Биржевой комитет возник при Петербургской бирже в 1816 г. Московский Биржевой комитет возник в 1832 г. В 1831 г. было утверждено Положение о Биржевых комитетах и биржевых маклерах.

*Бикмаев Р.А.
студент 4 курса
Нурдавятова Э.Ф., к.э.н.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

В данной статье рассмотрены проблемы налогообложения международных перевозок. Проанализированы характерные особенности налогового законодательства, применяемого в процессе ведения налогового учета (на примере различных типов транспортных перевозок). Выявлена и обоснована необходимость использования договоров об избежании двойного налогообложения, для повышения эффективности функционирования предприятий транспортной сферы. На основе проведенного исследования определяются наиболее выгодные и эффективные пути развития сферы транспортных перевозок.

Международные перевозки, Налоговый Кодекс, Гражданский Кодекс, иностранная организация, доход, экспедитор, услуги, НДС, ставка, перевозка.

Прежде чем переходить к рассмотрению особенностей налогообложения организаций занимающихся международными перевозками, необходимо дать определение договору международных перевозок и договору оказания транспортно-экспедиционных услуг.

Соответствующие виды договоров определены в Гражданском кодексе РФ[3]. Статья 785 предусматривает, что по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату. Определение договора транспортной экспедиции содержится в статье 801 ГК РФ: по договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента-грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Налоговый кодекс РФ в целях налогообложения налогом на прибыль организаций понимает под международными перевозками «любые перевозки морским, речным или воздушным судном, автотранспортным средством или железнодорожным транспортом, за исключением случаев, когда перевозка осуществляется исключительно между пунктами, находящимися за пределами РФ» (пп. 8 п. 1 ст. 309 НК РФ)[1].

В соответствии со статьей 246 Налогового кодекса Российской Федерации[2] плательщиками налога на прибыль организаций признаются иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Согласно подпункту 8 пункта 1 статьи 309 Кодекса к доходам иностранной организации, подлежащим обложению налогом на прибыль, удерживаемым у источника выплаты в Российской Федерации, относятся доходы от международных перевозок, если получение таких доходов не связано с предпринимательской деятельностью иностранной организации через постоянное представительство в Российской Федерации.

В случае, если иностранная организация, осуществляющая международную перевозку, является лицом с постоянным местопребыванием в государстве, с которым у Российской Федерации заключено действующее соглашение об избежании двойного налогообложения, в силу статьи 7 НК положения соответствующего международного договора имеют приоритет над нормами национального законодательства в области налогов и сборов.

При налогообложении доходов от международных перевозок следует руководствоваться статьей «Доходы от международных перевозок» соответствующего соглашения об избежании двойного налогообложения[4].

Согласно статье 312 НК при применении положений международных договоров Российской Федерации иностранная организация должна представить налоговому агенту, выплачивающему доход, подтверждение того, что эта иностранная организация имеет постоянное местонахождение в том государстве, с которым Российская Федерация имеет международный

договор (соглашение), регулирующий вопросы налогообложения, которое должно быть заверено компетентным органом соответствующего иностранного государства.

В случае отсутствия соглашения об избежании двойного налогообложения действуют следующие правила, касающиеся порядка уплаты налога на прибыль.

Иностранная организация, осуществляющая свою деятельность в России через постоянное представительство (состоящее на налоговом учете в РФ), обязана самостоятельно уплачивать налог на доходы от источников в РФ, указанные в п. 1 ст. 309 НК РФ, относящиеся к этому постоянному представительству согласно п. 1 ст. 307 НК РФ.

В этом случае иностранная организация, получающая доход, должна предоставить налоговому агенту нотариально заверенную копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе, оформленную не ранее, чем в предшествующем налоговом периоде согласно пп. 1 п. 2 ст. 310 НК РФ.

Касаемо налогообложения доходов, получаемых иностранными организациями по договору сопровождения грузов, то тут можно отметить следующее. Согласно положениям Кодекса в доходы от международных перевозок не включаются доходы от оказания экспедиторских услуг (сопровождение грузов) и к этим доходам не применяется порядок налогообложения у источника выплаты.

Таким образом, доходы, полученные иностранными компаниями на основании договоров об экспедиторских услугах, которые оказаны российской организации, не подлежат налогообложению на территории Российской Федерации, если такая деятельность иностранных компаний на территории Российской Федерации не приведет к образованию их постоянных представительств. Соответственно, в этом случае российская организация не будет являться налоговым агентом для иностранных компаний по договору о транспортно-экспедиторских услугах.

В соответствии с п. 1 статьи 157 Налогового кодекса (НК) при осуществлении перевозок пассажиров, багажа, грузов, грузового багажа или почты железнодорожным, автомобильным, воздушным, морским или речным транспортом налоговая база определяется как стоимость перевозки (без включения в нее налога на добавленную стоимость (НДС)). При осуществлении воздушных перевозок пределы территории РФ определяются по начальному и конечному пунктам авиарейса.

Особенности исчисления НДС при осуществлении международных перевозок.

В соответствии с п. 4 статьи 164 НК услуги по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления или пункт назначения пассажиров и багажа расположены за пределами территории РФ, при

оформлении перевозок на основании единых международных перевозочных документов, налогооблагаются НДС по ставке 0% [5].

В настоящее время весьма часто услуги по перевозке пассажиров осуществляются через агентов. Порядок налогообложения НДС таких услуг изложила ФНС в письме от 07.07.2006 №ШТ-6-03/688@ «О разъяснениях по применению налога на добавленную стоимость в отношении операций, облагаемых по ставке 0 процентов» [3].

По перевозке грузов в соответствии с п. 2 статьи 164 НК налогообложение производится по налоговой ставке 0% при реализации работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров. Положение распространяется на работы (услуги) по организации и сопровождению перевозок, перевозке или транспортировке, организации, сопровождению, погрузке и перегрузке вывозимых за пределы территории Российской Федерации или ввозимых на территорию Российской Федерации товаров, выполняемые (оказываемые) российскими организациями или индивидуальными предпринимателями (за исключением российских перевозчиков на железнодорожном транспорте), и иные подобные работы (услуги), а также на работы (услуги) по переработке товаров, помещенных под таможенный режим переработки на таможенной территории.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ. Часть вторая от 26 января 1996 г. №14-ФЗ // СПС Консультант-Плюс.
2. Федеральный Закон РФ "О разъяснениях по применению налога на добавленную стоимость в отношении операций, облагаемых по ставке 0 процентов" от 7 июля 2006 г. N ШТ-6-03/688@ // СПС Консультант-Плюс.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (ред. от 24.11.2014г.) : (с изм. и допол. вступающим в силу с 1.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. О налогообложении доходов от международных перевозок, осуществляемых иностранными организациями [Электронный ресурс] / ФНС Владимирская область. – 2014. – Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn33/news/tax_doc_news/4579674. – 02.12.2014.
5. Локтионова А.Н. НДС при осуществлении международных перевозок пассажиров и грузов [Электронный ресурс] / А.Н. Локтионова // Субсчет.ру. – 2014. – Режим доступа: <http://subschet.ru/subschet.nsf/docs/EF584B51958C40C1C3257309005919E4.html> – 02.12.2014

*Бирюкова М.В., к.п.н.
доцент
ФВА РВСН им. Петра Великого в г. Серпухове
Россия, г. Серпухов*

ВОЗМОЖНОСТИ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Педагогические коллективы вузов активно осуществляют исследовательскую деятельность по разработке и интегрированию инновационных технологий в образовательном процессе. Это и ежедневная работа по совершенствованию методики преподавания иностранных языков, это и внедрение современных эффективных методов и форм обучения и новых дидактических материалов, это и поиск оптимального сочетания дидактических и технических средств обучения в учебном процессе и т.д. Эффективность данной работы достаточно высока, поскольку разрабатываемые преподавателями приемы и методики позволяют значительно повысить уровень подготовки по иностранному языку в неязыковых вузах.

Мультимедийные и интерактивные свойства компьютера позволяют сделать обучающую программу привлекательной, интересной и приятной в работе. Разнообразные формы работы с мультимедийными программами также вызывают у обучаемых мотивацию к изучению иностранных языков. Телекоммуникационные технологии приводят к свободе и доступности информации, новым разнообразным формам межкультурного общения, что формирует естественную потребность изучения иностранного языка с целью получения наибольшей пользы от такого общения.

Использование Интернета позволяет дополнительно включить такой важный элемент обучения, как интерес к изучаемому предмету. Формирование интереса или мотивации изучения является одним из самых сложных элементов в образовательном процессе. Самое простое применение Интернета – это использовать его как источник дополнительных материалов для преподавателя при подготовке к занятию. Конечно, в этом случае используется только часть возможностей Интернета. Но даже при таком его применении обучение иностранному языку меняется: пользователь получает доступ к информации, которую трудно отобрать из других источников.

Способы структурирования процесса обучения иностранному языку с применением мультимедийных программ полностью зависят от того, какие мотивы движут преподавателем, увлеченным использованием компьютерных технологий в образовании. На сегодняшний день такие занятия могут быть и данью моде, и баловством, и экспериментальной (не всегда безобидной для обучаемых) работой педагога по поиску новых форм обучения и доказанной необходимостью.

Нам представляется, что прогресс в образовательной сфере возможен лишь в том случае, если педагоги-предметники освободятся от «комплекса

компьютерной неполноценности». Преподаватель, использующий только готовое программное обеспечение, характеризуется негативным отношением к компьютерному обучению в целом. Он считает, что ему навязывают «чужие» обучающие программы, вынуждают его перестраиваться, ломают привычные методы и формы работы. Такие преподаватели «механически» следят за прохождением программы, они просто «самоустраиваются» от работы с компьютером. Поэтому совершенно необходимым является участие преподавателя в разработке сценария программы, и он должен владеть навыком работы с терминалом, что определяет степень ознакомления преподавателя с основными критическими ситуациями в работе с компьютером, так как это прямым образом влияет на поведение преподавателя, придает ему уверенности в действиях.

Изучение иностранного языка с помощью компьютерных программно-методических комплексов имеет свои преимущества и свои недостатки и по этому вопросу не прекращаются дискуссии. По мнению большинства педагогов, обучение на основе инновационных технологий имеет ряд достоинств, а именно, проходит автономно, обучаемые работают в то время и с той скоростью, которая им подходит, учебная атмосфера менее стрессовая, чем в обычной учебной аудитории. Одним из несомненных преимуществ большинства таких программ является то, что они в достаточно простой форме (даже для новичков в компьютерном мире) предоставляют сложный комплекс информации: текст, звук и визуальный ряд.

По результатам опроса, проведенного среди преподавателей филиала ВА РВСН имени Петра Великого и филиалов МАИ и МАМИ в г. Серпухове в 2013 году, респонденты, отвечая на вопрос, почему они считают мультимедийное обучение ценным компонентом в изучении иностранного языка, указали на следующие преимущества этого подхода:

- возможность автономного изучения иностранных языков;
- повышение интереса и мотивации изучения за счет компьютерной визуализации учебной информации;
- возможность получить больше практики за счет уменьшения затрат времени на выполнение задания, благодаря автоматизации процессов информационно-поисковой деятельности, а также обработке результатов учебного этапа с возможностью многократного повторения фрагмента или самого этапа;
- разнообразие методов обучения, заданий, включая методы и задания, характерные только для компьютера;
- познание правила и конвенции общения при установлении и поддержании контактов общения;
- возможность снять с преподавателя лишнюю и рутинную работу (связанную с отработкой языковых навыков, осуществления контроля), освободив время и энергию для живого, непосредственного общения на

занятии;

- поиск и создание нового через творчество обучаемых, которое возникает тогда, когда педагог тоже проявляет творчество в своей деятельности, допускает вариативные решения, не требует жесткого следования своему темпу, поощряет самостоятельность и дивергентность мышления, делает контролирующую функцию прерогативой обучаемого, вверяя ему ответственность за совершаемые действия и результаты деятельности;

- индивидуализация обучения и более полный и оперативный контроль за успеваемостью обучаемых;

- обогащение стратегии преподавателя при применении инновационных приемов обучения;

- расширение методического инструментария педагога за счет информационного взаимодействия участников образовательного процесса как на локальном уровне (например, в рамках одного учебного заведения), так и в глобальном, в том числе и в рамках всемирной информационной сети Интернет [5].

С другой стороны, практика использования мультимедиа на занятиях по иностранному языку показала, что, как все новое, а следовательно, противоречивое, она обладает рядом недостатков. Так, например, опросы, проведенные среди обучаемых, изучающих английский язык, выявили следующее:

- ошибки исправляются без объяснения;
- не хватает разнообразных, интересных видов работы;
- «сухой диалог» с машиной, разговорную речь лучше осваивать с реальным, а не виртуальным преподавателем.

В сложившихся условиях перед методикой преподавания иностранных языков возникают новые, характерные только для этой науки задачи. Особенностью нового этапа является обязательное изучение растущих возможностей мультимедийных технологий в ракурсе их профессионального практического использования в учебном процессе. Данная обязательность диктуется следующими обстоятельствами:

- появлением новых отношений между субъектами образовательных процессов;

- постепенным изменением в законодательной базе России, обеспечивающей развитие компьютерных и сетевых форм обучения на основе современных информационных технологий.

Известно, что источником подавляющего большинства, из которого обучаемые черпают знания об иностранном языке и о культуре, являются медиа. Немногие российские обучаемые имеют возможность регулярно посещать страну изучаемого языка. В основном они путешествуют виртуально, используя телевидение, видео или компьютер. Очевидно, что

как высшие учебные заведения, так и средства массовой коммуникации принимают участие в процессе обучения и развития личности.

Знание того, как «функционируют медиа, как мы взаимодействуем с ними и как мы можем использовать их с максимальной пользой» в разработке обучающих материалов, становится необходимым компонентом грамотности современного человека. К тому же, медиаобразовательные задания и формы работы стимулируют тренировку навыков чтения, письма, аудирования и разговорной речи. Наконец, они развивают критическое мышление, творческие способности обучаемых и значительно повышают познавательный интерес [7].

Анализ педагогами возможностей мультимедийных технологий в передаче и восприятии знаний, оценке качества обучения и развития личности обучаемого показывает, что разрабатываемые на их основе мультимедийные обучающие программы представляют широчайшие возможности повышения эффективности процесса обучения иностранным языкам:

- интеграция информации, доставляемая несколькими органами чувств, как результат одновременного использования нескольких каналов восприятия обучаемыми при изучении иностранного языка;
- возможность имитации сложных реальных ситуаций и экспериментов;
- визуализация абстрактной информации за счет динамического представления процессов;
- возможность развивать когнитивные структуры и интерпретации обучаемых, обрамляя изучаемый материал в соответствующий учебный, общественный, исторический контекст и связывая учебный материал с интерпретацией обучаемого;
- восполнение отсутствия естественной иноязычной среды на всех этапах обучения;
- более полная реализация важного дидактического принципа наглядности;
- осуществление обучения с учетом индивидуальных психологических особенностей каждого обучаемого;
- создание лучших условий для программирования и контроля;
- обеспечение ускоренного формирования и развития навыков слухового самоконтроля;
- максимальное использование аналитических и имитационных способностей обучаемых, более полная мобилизация их внутренних ресурсов;
- выполнение многих активных видов упражнений со всеми обучаемыми одновременно, включая говорение.

Что касается развития разговорной речи посредством создания искусственной иноязычной среды в процессе обучения иностранным

языкам, то это один из важных проблемных вопросов современной методики. С ним в первую очередь связана реализация массового обучения двум из четырех основных видов речевой деятельности: аудированию и говорению (условно-коммуникативному или коммуникативному). Рациональное использование мультимедийных технологий дает преподавателю возможность нагрузить речевой и слуховой каналы обучаемых до разумных пределов и активизировать их речевую деятельность в требуемом направлении.

Необходимость широкого внедрения мультимедиа в обучение иностранным языкам обусловлена тем, что её применение раскрывает большие возможности для реализации одного из важнейших дидактических принципов - принципа наглядности. Изобразительный ряд, включая образное мышление, помогает обучаемому целостно воспринимать предлагаемый материал. Появляется возможность совмещать теоретический и демонстрационный материалы. Тестовые задания уже не ограничиваются словесной формулировкой, а могут представлять целый видео сюжет [3].

Мультимедийная наглядность оправдана и эффективна там, где она снижает или устраняет когнитивный дефицит пользователя. С этой точки зрения, многие исследователи рассматривают мультимедийную визуализацию как «дополняющее» средство и подчеркивают, что такого рода внешняя информация должна вводиться в учебный контекст по мере возникновения необходимости в ней с тем, чтобы активизировать процесс усвоения знания. По результатам своих исследований, психологи отмечают, что образная информация в качестве дополнения к текстовой лучше усваивается и ведет к более прочному запоминанию материала [6].

Таким образом, по логике, методика преподавания языков, как никакая другая наука, заинтересована в использовании мультимедийных и интерактивных свойств компьютерных технологий, так как эти качества в наиболее полной мере позволяют реализовать основные принципы дидактики: наглядность, доступность, посильность, индивидуализацию, сознательность, активность. Анализ теоретических источников и результатов многочисленных экспериментов показывает, что новые информационные технологии создают условия для их полноценной реализации, коренным образом изменяя весь образовательный процесс. Данный тезис находит подтверждение в многочисленных научных работах, посвященных данной проблематике и не требует уже доказательств. Однако в жизни практика очень далека от теории прежде всего потому, что информационные технологии являются формой представления очень наукоемких технологий в образовании. Наукоемкие технологии в настоящее время применяются во всех сферах производства, в том числе и в высшей школе.

Чем характеризуются наукоемкие информационные технологии? Тем, что на этапе их создания вкладываются большие средства

(интеллектуальные и материальные) в научную проработку всех составляющих конечного продукта. Следовательно, и для практического использования информационных технологий в конкретной сфере деятельности необходимы специалисты, обладающие не только высоким уровнем компетентности в своей специальности, но и знаниями, адекватными современному состоянию информационных технологий. Иными словами, современному педагогу необходимо объединение компетенций: профессиональной и информационной.

В частности, перед преподавателем иностранного языка очень остро стоит проблема эффективного применения информационных технологий в профессиональной сфере. Использование мультимедиа при изучении иностранного языка способствует повышению эффективности обучения тем, что:

- усвоение знаний происходит не по необходимости, а по желанию обучаемых;
- мультимедиа воспринимается радостно, а радость в свою очередь стимулирует расположение к учебному предмету, предоставляется возможность оценить себя на фоне деятельности других обучаемых;
- выдвигается новый объективный критерий оценки своей деятельности: побеждает, выигрывает тот, кто много знает и умеет пользоваться своими знаниями;
- создается возможность дать волю фантазии, снять барьеры страха, боязнь быть смешным, получить плохую отметку и т.д.;
- создается атмосфера сотрудничества всего коллектива и здорового соревнования;
- обучаемые стремятся самостоятельно преодолевать трудности;
- предоставляется реальная возможность использования межпредметных связей [1].

Подчеркнём, что такая особенность мультимедиа, как интерактивность, присущая сугубо дидактическому компьютерному средству и отличающая его от традиционных информационных экранных средств, способствует наиболее прочному усвоению учебного содержания, предъявляемого с помощью данного средства. Перечисленные выше особенности мультимедиа способствуют развитию у обучаемого способности целеполагания, планирования, развитию работоспособности, рефлексии, самооценки, абстрактного и наглядно-образного мышления, формированию теоретических и фактических знаний, технических навыков владения технологией мультимедиа и их общей культуры и эрудиции в сфере аудио- визуальной медиапродукции [2].

Кроме того, следует выделить условия эффективного применения мультимедиа в учебном процессе при изучении иностранных языков. К таким условиям относятся следующие:

- построение занятий в соответствии с дидактическими

возможностями мультимедиа;

- оптимальный подбор педагогических мультимедийных программ и их сочетаний в соответствии с целями занятия, уровнем подготовки обучающихся, особенностями подлежащего усвоению учебного материала;
- соблюдение общенаучных и дидактических правил применения мультимедиа [4].

Эффективность использования мультимедиа как дидактического средства при обучении иностранному языку зависит от построения системы учебных занятий, содержащих в той или иной форме мультимедиа, в соответствии с моделью освоения обучающимися деятельности, которая в условиях активного применения мультимедиа включает следующие этапы: стимулирующий, целеполагающий, обучающий, аналитико-рефлексивный, а также этап саморегуляции. Мультимедиа как дидактическое средство, способствующее изучению обучающимися иностранного языка, влияет на развитие основных сфер индивидуальности обучающегося:

- стимулирующий этап предполагает воздействие на мотивационную сферу;
- на этапе целеполагания происходит влияние на волевую сферу;
- обучающий этап охватывает интеллектуальную и предметно-практическую сферы индивидуальности обучающегося;
- аналитико-рефлексивный этап и этап саморегуляции подразумевают воздействие на сферу саморегуляции;
- этап самореализации предполагает формирующее влияние на эмоциональную сферу индивидуальности обучающегося [5].

Разрабатываемые мультимедийные программы, как мы отмечали, являются средствами, мотивирующими изучение иностранного языка. Программа может быть составлена как для целей одного практического занятия, так и для серии занятий по изучаемой теме. На сегодняшний момент наработанные педагогами-инноваторами авторские приложения становятся неотъемлемой частью учебно-методического комплекса, и их многочисленность нуждается в классификации.

Следует отметить, что мотивирование преподавателей участвовать в сложных процессах разработки инновационных учебных материалов подтверждает, что интерактивные технологии могут стать востребованными в условиях рационально спланированных занятий с применением компьютера и реализации личностно-ориентированного подхода, когда именно обучаемый становится не на словах, а на деле реальным центром процесса обучения иностранному языку.

В качестве основных ситуаций общения выделены поиск и осмысление информации в интересующей специалиста области, устный обмен информацией в процессе деловых контактов, в ходе ознакомления с образцами летательных аппаратов, при выяснении и уточнении деталей. Согласно отдельным циклам разработанной программы обучаемые готовят

видеоролики, комментируют их, записывают покадровые сценарии видеорядов, пишут эссе по подготовленным видеофрагментам.

Хотя разработка современных электронных образовательных ресурсов основывается на модели освоения обучаемыми деятельности и ориентируется на традиционные педагогические категории: знания, умения, навыки, эффективные мультимедийные ресурсы должны позволять обучаемым овладеть теми культурными практиками, которые требует от человека современное общество. Медиакомпетентность и связанные с ней деятельности как раз и являются такими современными ориентирами при создании электронных образовательных ресурсов. Причем понятие медиакомпетентности расширяется за счет использования новых цифровых технологий, позволяющих манипулировать с изображением, звуком, гиперссылками и текстом. На наш взгляд, современные электронные образовательные ресурсы должны позволять обучаемым приобретать такую компетентность за счет возможности реализовать свои культурно-информационные потребности средствами, предоставляемыми электронными ресурсами и образовательной средой в целом.

Анализ возможностей повышения эффективности процесса обучения иностранным языкам при использовании мультимедийных технологий позволяет сделать следующие выводы:

- технологические возможности мультимедийных средств велики, так как они позволяют организовать разнообразную учебную деятельность обучаемых, значительно повышают мотивацию обучения;
- использование прямого эфира для просмотра новостей, Интернета, различных видеоматериалов, записанных с эфира, художественных фильмов, специально подготовленных для учебного процесса электронных учебников, справочников, энциклопедий и словарей с последующим включением этих материалов в мультимедийные программы способствует формированию информационно-коммуникативных сред обучения, развивает интерес к изучению иностранного языка;
- использование мультимедийных технологий в обучении иностранным языкам имеет основной целью совершенствование навыков профессионального общения (как непосредственного с носителями языка, так и опосредованного через телевидение, прессу, Интернет);
- средства новых информационных технологий выступают в качестве инструмента образования и воспитания обучаемых, развития их коммуникативных, когнитивных, творческих способностей и информационной культуры;
- использование мультимедийных средств обучения делает возможным при отсутствии естественной языковой среды создать условия, максимально приближенные к реально речевому общению на иностранном языке.

Итак, система образования эффективна, если она информационно открыта. Образовательное пространство XXI века позволяет обучаемым бесконечно развивать собственные образовательные интересы и активизировать когнитивную деятельность на основе мультимедийных стратегий. Изменение социокультурного контекста иностранного языка, новые запросы обучаемых в отношении уровня владения им обуславливают необходимость качественного изменения преподавания иностранных языков с целью улучшения профессиональной подготовки будущих специалистов.

Одним из способов интенсификации учебной деятельности курсантов, повышающих мотивацию к изучению иностранного языка и развивающих активность и творчество, является такая форма обучения, в которой доминирует мультимедийный подход с использованием индивидуальных комплексов учебно-методических материалов в сочетании с гибкими формами очного взаимодействия преподавателя и обучаемых. Возможность и необходимость внедрения мультимедийных технологий в методику преподавания иностранных языков определяется стремительным социально-экономическим прогрессом, который диктует высокие требования к преподаванию иностранных языков, так как каждое новое поколение должно подниматься на более высокий уровень владения иноязычными умениями общения.

Использованные источники:

1. Егоров Ю.Н. Мультимедиа в образовании – технология будущего // Новые технологии обучения, воспитания, диагностики и творческого саморазвития личности: Материалы. III Всероссийской научно-практической конференции. - Йошкар-Ола, 1995. - с.101-103.
2. Егоров Ю.Н., Морозов М.Н., Кириллов В.К. Мультимедиа технология как комплексное средство повышения качества обучения в общеобразовательной школе // Материалы Региональной научно- практической конференции. – Чебоксары: ЧТУ им. И.Н. Ульянова, 1999. - С.170-172.
3. Захарова И.Г. Информационные технологии в образовании: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений.- М.: Академия, 2003.
4. Клемешова Н.В. Мультимедиа как дидактическое средство высшей школы: Автореф. дис ... канд. пед. наук.- Калининград, 1999.
5. Новикова Т.А. Проектные технологии на уроках и во внеурочной деятельности // Школьные технологии. - 2000. - №2. – С.43-52.
6. Психолого-педагогические основы использования ЭВМ в вузовском обучении / Под ред. А.В. Петровского, Н.Н. Нечаева. - М.: Педагогика, 1987.
7. Hobbs R. Expanding the Concept of Literacy // Kubey R. (Ed.). Media Literacy in the Information Age. - New Brunswick, London, 1997. - pp. 169-170.

Блохин И.Л.
студент 3го курса
«Северный(Арктический)федеральный
университет имени М.В. Ломоносова»
Россия, г. Архангельск

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Для поставщика товаров (работ, услуг) реализация с отсрочкой платежа является достаточно рискованной формой расчетов. Отгрузив продукцию, оказав услуг, выполнив работу он вынужден ждать, когда покупатель ее оплатит. Тем не менее, поставщики часто отпускают продукцию, не получив за нее денег. В таком случае имеет место в бухгалтерском учете дебиторская задолженность покупателя перед продавцом и начинает исчисляться исковая давность.

Согласно статье 195 Гражданского кодекса РФ, исковая давность – это период времени, в течение которого можно предъявить иск должнику за то, что он не выполнил свои обязательства по договору (например, не оплатил приобретенную продукцию). Общий срок исковой давности составляет три года [1]. Отсчет срока начинается после того, как прошел период, установленный договором для исполнения обязательства, если покупатель так и не перечислил деньги, то через три года продавец должен списать дебиторскую задолженность на убытки.

Пример 1

ОАО «Лесозавод-2» 01.11.2010 поставил ООО «Пилот» свою продукцию. По договору право собственности на продукцию переходит к покупателю в момент отгрузки. В соответствии с договором она должна быть оплачена не позднее 30.11. 2010 г. Однако в уставный срок оплата от покупателя не поступила. Таким образом, срок исковой давности нужно было исчислять с 01.12.2010, а закончится он 01.12.2013.

Существуют случаи, когда срок исковой давности прерывается, это происходит, если поставщик обращается с иском в суд или должник признает долг. После перерыва срок начинается исчисляться снова. Считается, что должник признает свой долг в следующих случаях:

- подписал акт сверки взаиморасчетов по данному договору или сделке;
- написал заявление о зачете взаимных требований.
- частично оплатил задолженность;
- уплатил проценты (пени) за просрочку оплаты;
- обратился к кредитору с просьбой об отсрочки платежа [8].;

Если должник хотя бы раз в три года признает таким образом свой долг, то срок исковой давности можно продлевать на неопределенный период времени.

В примере 1 стороны договора 15.12.2010г. составили акт сверки взаиморасчетов, то есть, ООО «Пилот» признало свою задолженность. В этом случае срок исковой давности прерывается, и исчисление нового срока исковой давности начинается с 15.12.2010г. Закончился срок исковой давности 15.12.2013г. перед составлением годового бухгалтерского баланса по результатам инвентаризации расчетов, дебиторская задолженность может быть списана.

Следует отметить, что списанная просроченная дебиторская задолженность не аннулируется. Сумма задолженности в течение пяти лет числится на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток дебиторская задолженность». В случае изменения финансового положения покупателя, возможно взыскание с него задолженности [3].

Убытки от списания просроченной дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, в соответствии с положениями ст. 265 Налогового кодекса РФ, относятся на внереализационные расходы, уменьшая налогооблагаемую прибыль [5].

Таким образом, списание на убытки дебиторской задолженности, по которой истек срок давности, значительно ухудшает финансовое положение кредитора, то есть поставщика, так как не малая часть денежных средств, которые поставщик не получил за реализованные товары (работы, услуги), подлежит уплате в бюджет в виде налогов. Учитывая это, предприятиям постоянно нужно принимать меры для взыскания дебиторской задолженности своевременно – для этого следует требовать от должника частичной оплаты, направлять ему претензионные письма и акты сверок, , подавать исковое заявление в суд и т.д. В случае если указанные не приведут к получению оплаты, по истечении срока исковой давности такую дебиторскую задолженность можно будет считать истребованной, то есть ее сумму включить в расходы с уменьшением налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Следует обратить внимание, что относимые таким образом суммы дебиторской задолженности на прочие расходы фирмы, равно как и оставшаяся на балансе дебиторская задолженность, оказывает непосредственное влияние на размер прибыли, оставшейся в распоряжении собственников, сокращая ее. Тем самым, уменьшая объем налоговых поступлений в бюджет, производимых за счет чистой прибыли [6].

Необходимое условие успешной деятельности любой организации это жесткий контроль за состоянием долговых обязательств. Особенно это важно для коммерческих организаций. В основе финансовой деятельности такого бизнеса лежит постоянный оборот денежных средств, вложенных в производство и сбыт продукции, товаров, услуг. В каждом хозяйственном цикле такие средства должны возобновляться, то есть возвращаться предприятию с прибылью (маржой). Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков является одним из основных источников

формирования финансовых потоков поступления платежей и признается высоколиквидным активом, в том случае если предприятие уверено в полном и своевременном погашении этих долговых обязательств [9].

Кроме непосредственного влияния на финансовый результат деятельности организации, увеличение дебиторской задолженности провоцирует дополнительные издержки предприятия на увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); увеличение периода оборота дебиторской задолженности; увеличение потерь от безнадёжной дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ [Текст]: ФЗ - № 51 от 30.11.1994 г.[принят Гос. Думой ФС РФ 21.10.1994 г)]. – М.: ТК Велби; Проспект, 2012. – 448 с.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 07.05.2003 г.), утверждено приказом Министерства финансов РФ [Текст]. – Издание 6-е. – Ростов н/Д: Феникс. 2006. – 128 с
3. Положения по бухгалтерскому учету [Текст]. – М.: ГроссМедиа Ферлаг, 2014. – 208 с.
4. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник / Ю.А. Бабаев. – М.: ТК Велби; изд-во Проспект, 2013. – 392 с.
5. Войко, А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия [Текст] / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. – 2013. - № 4. – С. 37- 40.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая) :ФЗ-№ 117 от 05.08.2000 г. [принят Гос. Думой ФС РФ 19.07.2000 г. [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс.
7. Кирейцев, Г.Г. Управления дебиторской задолженностью / Г.Г. Кирейцев // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/menegment/strategic/>
8. Тарасова, Е.Ю. Механизм образования и ликвидации дебиторской задолженности / Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости. – 2010. - №7 [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс..
9. Щербаков, В.А. Политика управления дебиторской задолженностью / В.А. Щербаков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>

Блохин И.Л.

студент 3го курса

*«Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова»*

Россия, г. Архангельск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Анализ и контроль за движением дебиторской задолженности является одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли,

увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков предприятия. Правильно разработанная стратегия контролирования долгов дебиторов позволяет в свою очередь предприятию своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед кредиторами [1].

Управление дебиторской задолженностью тесно связано с управлением денежными средствами и запасами готовой продукции. Финансовый менеджер по управлению дебиторской задолженностью должен выполнять следующие функции [3]:

- установление политики предоставления товарного кредита и инкассации дебиторской задолженности покупателей;
- анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объема покупок, кредитных историй и условий оплаты;
- контроль за проведением расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
- прогнозирование объемов поступлений денежных средств и разработка приемов ускорения оборотов расчетов с покупателями.

Существуют конкретные приемы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии [2]:

- применение ABC метода контроля дебиторской задолженности (ABC-анализ);
- анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров;
- оценка реальной стоимости дебиторской задолженности с учетом временного фактора;
- учет заказов и установление характера дебиторской задолженности;
- уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
- определение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- определение размеров скидок при досрочной оплате;
- оценка возможностей факторинга.

Значительную, а иногда и решающую роль в процессе управления дебиторской задолженностью играет правильное заключение договоров с покупателями и заказчиками. Можно выделить следующие формы оплаты, используемые при заключении договоров [6]:

- предоплата (обычно сопровождается скидкой);
- частичная предоплата;
- выставление промежуточного счета (эта форма характерна при длительных договорах, она предполагает оплату по мере закрытия этапов работ);
- банковская гарантия (банк возмещает поставщику некоторую сумму, если должник не оплатит товар).

С целью оптимизации поступления денежных средств предприятию необходимо использовать договоры с гибкими условиями, сроками и формами оплаты.

В процессе управления дебиторской задолженностью применяется следующая стратегия заключения договоров [2]:

- необходимо принимать гибкие условия договоров;
- если невозможна предоплата, то следует предусмотреть в договоре частичную предоплату;
- оценка влияния скидок на финансовые результаты;
- вознаграждения персоналу отдела маркетинга в зависимости от эффективности мер по продажам и получению платежей;
- предоставление скидок в тех случаях, когда оно ведет к увеличению объемов продаж и прибыли;
- если скидки снижают финансовые результаты предприятия, но одновременно оно испытывает недостаток денежных средств, скидки предоставляются. В данной ситуации назначение скидок – приток денежных средств;
- при прочих равных условиях скидкам за предоплату должно отдаваться предпочтение перед штрафами за просрочку платежей [3].

Использованные источники:

1. Агеева, Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью / Е.И. Агеева // Финансовый менеджмент. – 2012. - № 6 [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс.
2. Киперман, Г.О. Управление дебиторской задолженностью / Г.О. Киперман // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2011. - № 12 [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс.
3. Кирейцев, Г.Г. Управление дебиторской задолженностью / Г.Г. Кирейцев // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/menegment/strategic/>
4. Петров, А.М. Контроль за движение дебиторской и кредиторской задолженности / А.М. Петров // Современный бухгалтер. – 2012. - № 9 [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс.
5. Тарасова, Е.Ю. Механизм образования и ликвидации дебиторской задолженности / Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости. – 2011. - №7 [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс.
6. Щербаков, В.А. Политика управления дебиторской задолженностью / В.А. Щербаков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>

Богацкая Е.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и мирохозяйственных связей
Вишневская Ю.О.
студент 3-го курса
Учебное заведение ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО СБЕРБАНК РОССИИ)

В статье рассмотрена статистика коммерческого банка, основные критерии и теории. Анализ деятельности банка в современных условиях.

Ключевые слова: коммерческий банк, Сбербанк, потребительский банк.

Современный этап развития банковской системы характеризуется некоторой стабилизацией и умеренным развитием после некоторых пережитых системных кризисов. Коммерческие банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами экономики, осуществляя кредитные, расчетные, вкладные и иные операции. Вместе с тем, банковская деятельность подвержена многочисленным рискам, недооценка которых может привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба их клиентам и акционерам.

Эффективность состояния банка в современных условиях является основой принятия управленческих решений в банке и установления доверительных и взаимовыгодных отношений между банками и их клиентами. На сегодняшний день, когда изменилась экономическая ситуация в стране, и в первую очередь условия функционирования коммерческих банков, достижение их целей становятся возможным в основном за счет изменения устойчивости банка.

Актуальность темы объясняется тем, что коммерческие банки, мобилизуя временно свободные средства на рынке кредитных ресурсов, с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите. От их четкой и грамотной деятельности зависит как эффективность функционирования банковской системы, так и российской экономики вообще. [1, с 6-15]

Рассмотрим, статистику деятельности Сбербанка за последние пять лет. История Сбербанка России началась более 170 лет назад, в XIX веке. За почти два столетия банк завоевал статус крупнейшего финансового института страны. Сбербанк сегодня – это современный универсальный банк, который предлагает широкий спектр услуг для всех групп клиентов, активно участвует в социальной и экономической жизни страны.

Привлечение средств частных клиентов и обеспечение их сохранности является основой бизнеса.

В 2010 году Сбербанк активно кредитовал крупнейших корпоративных клиентов, предоставляя средства на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ, рефинансирование кредитов в других банках, приобретение активов и совершение сделок по слиянию и поглощению, финансирование лизинговых сделок, расходов по участию в тендерах, строительства жилья. Как и в предыдущие годы, Сбербанк принимал непосредственное участие в реализации государственных программ. Сбербанк продолжил работу по улучшению качества клиентского сервиса. Наиболее значимой услугой Сбербанка остается прием платежей населения. Их объем за год вырос в 1,4 раза и достиг 1 621 млрд. руб., количество принятых платежей увеличилось на 6,5% и превысило 1 134 млн. Доля платежей, принимаемых по биллинговой технологии, увеличилась за год до 65,7%. [2, с. 2-5]

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью: в настоящее время в нее входят 17 территориальных банков и около 20 тысяч подразделений по всей стране. Сбербанк постоянно развивает торговое и экспортное финансирование, и к 2014 году планирует увеличить до 5% долю чистой прибыли, полученной за пределами России. Дочерние банки Сбербанка России работают в Казахстане, на Украине и в Беларуси. В соответствии со Стратегией развития, Сбербанк России расширил свое международное присутствие, открыв представительство в Германии и филиал в Индии, а также зарегистрировав представительство в Китае.

С января 2011-2013 гг. «Сбербанк России» продемонстрировал высокую эффективность деятельности, улучшил финансовую отчетность, что явилось объективным показателем успешного, эффективного и динамичного развития бизнеса. [3, с. 2-9]

Деятельность	Период	Рост
Капитал банка	01.2011-01.2013	с 848,2 млн.руб. до 1156,9 млн.руб.
Совокупные активы	01.2011 01.2012 01.2013	8523 млн. руб. 10419 млн. руб. 3322 млн. руб.(42,3%)
Прибыль Сбербанка	01.2011 01.2012 01.2013	21,6 млрд. руб. 173,9 млрд. руб. 408,9 млрд.руб.
Чистая прибыль	01.2011 01.2012 01.2013	21,6 млрд. руб. 310,5 млрд.руб. 78,5% повышает показатель 2011-2012

Рентабельность Собственные средства Активы ROAA ROAE	01.2011-01.2013	20,1% 3,2% увеличился в 2,8 раз увеличился в 17,5 раз
Портфель кредитов клиентам	01.2011 01.2012 01.2013	5265,4млрд. руб. 5843,4 млрд. руб. 7839,1млрд.руб.
Прибыль на обыкновенную акцию	01.2011 01.2012 01.2013	увеличилась в 2,7 раз 01.2012 год 3,35 руб. увеличился 0,65 руб.

Таким образом, Сбербанк показывает рост во всех анализируемых периодах, что говорит о сильной конкурентной позиции банка для удержания этой позиции в изменяющихся в геополитических условиях необходимо, развиваться и расти в показателях чистой прибыли, собственного капитала, качества кредитного портфеля, и многим другим финансовым показателям. Все обязательные нормативы банка выполняются с запасом. Несмотря на то, что мировой финансовый рынок замедлил результативность деятельности в 2010 году, Сбербанк России вышел из кризиса окрепшим. Динамика роста капитала и чистой прибыли за 2011-2013 год служит доказательством большой надежности банка. [4, с. 14-15]

В заключении, проведенный анализ эффективности и деятельности банка показал, что ОАО Сбербанк России может значительно активизировать свою деятельности без ущерба для финансовой устойчивости и значительно повысить доходы, поскольку обладает значительным потенциалом. Поиск путей повышения эффективности деятельности банка лежит в плоскости изучения мировых тенденций развития банковского бизнеса. Можно выделить следующие мировые тенденции: развитие традиционных и внедрение новых способов и приемов взаимодействия с клиентами и оказания им банковских услуг, активизация деятельности на рынке ценных бумаг и использование современных информационных технологий. И именно внедрение и использование ОАО Сбербанк России системы эффективных показателей, который позволит банку в будущем перейти на качественно новый уровень предоставления банковских услуг и значительно повысить эффективность своей деятельности и свою конкурентоспособность на рынке.

Российский Сбербанк в числе пяти российских банков попал под секторальные санкции ЕС. Санкции ЕС официально обнародованы в четверг, 31 июля, и вступят в силу 1 августа. Финансовым институтам будет ограничен выход на европейский рынок капитала: банки и их дочерние структуры (с долей в 50% и более) не смогут привлекать в ЕС новый долговой и акционерный капитал сроком более 90 дней. ЦБ уже заявил, что

поддержит пострадавших от санкций и готов предоставить ликвидность через действующие инструменты. Валютная позиция этих банков сбалансирована, капитала у них достаточно, а принятое решение о конвертации кредитов в капитал первого уровня создает им дополнительные финансовые возможности.

Сбербанк с сожалением воспринимает факт введения против него санкций, но считает, что у него есть все возможности продолжить успешную работу и под санкциями. «Включение Сбербанка России, не имеющего отношения к геополитическим процессам, в санкционный список разрушает основы функционирования глобальной финансовой системы и не способствует разрешению европейского кризиса в связи с ситуацией на Украине», — считает кредитная организация. Она заверяет, что «обладает всеми необходимыми ресурсами, управленческим опытом и экспертизой, для того чтобы продолжать успешно работать в сложившихся условиях и безусловно выполнять все свои обязательства в полном объеме перед российскими и международными клиентами и партнерами с соблюдением норм российского и международного права».

Сбербанк также напомнил в своем заявлении, что является крупнейшим розничным банком Центральной и Восточной Европы, более 107 млн. его клиентов получают через банк зарплаты, стипендию и пособия. «24 млн. человек пожилого возраста получает в Сбербанке пенсии, практически каждый житель России старше 14 лет является клиентом Сбербанка», — отмечает организация. Сбербанк напомнил о своей безупречной международной репутации и о неукоснительном соблюдении им законов стран присутствия. Организация сообщает, что ее акции и глобальные депозитарные расписки торгуются на ведущих мировых биржах и что более трети акций банка принадлежат инвесторам из Европы и США. Среди акционеров Сбербанка 217 000 физ.лиц, а контролирующим акционером является Банк России, напоминает Сбербанк.

Попавшие весной этого года под западные санкции банк "Россия" и "СМП Банк" нашли способ обойти санкции США в отношении их владельцев - братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов (СМП) и Юрия Ковальчука ("Россия"), из-за которых карты данных банков перестали обслуживаться банкоматами любых других кредитных организаций по всему миру, включая Россию. Накануне "СМП Банк" и "Россия" объявили, что достигли соглашения о приеме своих карт Visa и MasterCard системой "Универсальная электронная карта" (УЭК, бренд "Pro100"), основным участником которой является "Сбербанк". Таким образом, СМП и "Россия" получают доступ ко всей карточной инфраструктуре крупнейшего банка страны, а их карты будут приниматься всеми банкоматами "Сбербанка" и его партнеров по УЭК.

Таким образом, сеть их приема распространится на 75-80% внутреннего рынка, сообщает "Ведомости" со ссылкой на председателя

правления "России" Евгения Логовинского. Впрочем, не все члены УЭК, как выяснилось, готовы сотрудничать с новыми партнерами. Из более чем 100 тыс. банкоматов и 500 тыс. торговых точек, обслуживаемых платежной системой, клиенты "России" и "СМП Банка" получают доступ к свыше чем 50 тыс. банкоматов и терминалов, а также 200 тыс. торговых точек в России, сообщила УЭК. Представитель одного из банков, входящего в УЭК, заявил журналистам, что начнет обслуживать оба банка только после получения официального согласия Visa и MasterCard. В "Сбербанке", кстати, подчеркивают, что не принимали решение об обслуживании карт "СМП Банка" и "России". Как пояснил президент УЭК, вице-президент "Сбербанка" Алексей Попов, "решение не "Сбербанка", а платежной системы, и оно автоматически распространяется на все банки, которые в нее входят". Напомним, выпущенные "СМП Банком" и банком "Россия" карты Visa и MasterCard перестали обслуживаться во всем мире после того как США в марте ввели санкции в отношении братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов, владеющих "СМП Банком", и Юрия Ковальчука, собственника банка "Россия". Они были внесены в санкционный список США как члены ближайшего окружения президента России Владимира Путина, а банк "Россия" в Минфине США назвали "личным банком" президента России.

Использованные источники:

- 1.Бобин, С.С. Развитие банковской системы в России [Текст] / С.С. Бобин // Финансы и кредит. -2012.-№7.- С.6-15.
- 2.Донских, А.М. Тенденции развития банковской системы России [Текст] /А.М. Донских // Банковское дело.-2012.-№5.-С.2-5.
- 3.Бобрик, М.М. Финансовая устойчивость коммерческого банка [Текст] /М.М. Бобрик //Банковское дело.-2011.-№5.-С.2-9.
- 4.Палевич, В.С. Журнал [Текст] / Палевич, В.С.// Деньги и кредит -2014.-№9.-С.14-15

*Богданова А. В.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

Актуальность оценки стоимости предприятия (бизнеса) обоснована тем, что сегодня для принятия эффективных управленческих решений собственникам и руководству предприятия требуется информация о стоимости бизнеса. В проведении оценочных работ заинтересованы и другие стороны: государственные структуры (контрольно-ревизионные и другие органы), кредитные организации, страховые компании, поставщики, инвесторы и акционеры.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) - это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса

представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Для определения стоимости предприятия (бизнеса) применяют специальные подходы к оценке – затратный, сравнительный и доходный.

Оцениваемая стоимость — понятие многократное, ее величина зависит от множества различных факторов. Все факторы невозможно одновременно учесть в рамках одного расчетного алгоритма. Поэтому при построении той или иной модели определения стоимости бизнеса ряд факторов принимается за постоянную величину, а ряд — за переменную [1].

Затратный подход наиболее применим для оценки объектов специального назначения, а также нового строительства, для определения варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земли, а также в целях страхования. Собираемая информация обычно включает данные о ценах на землю, строительные спецификации, данные об уровне зарплаты, стоимости материалов, расходах на оборудование, прибыли и накладных расходах строителей на местном рынке и т. п. Необходимая информация зависит от специфики оцениваемого объекта. Данный подход сложно применять при оценке уникальных объектов, обладающих исторической ценностью, эстетическими характеристиками, или устаревших объектов [5].

Сравнительный подход полезен тогда, когда существует активный рынок сопоставимых объектов собственности. Точность оценки зависит от качества собранных данных, так как, применяя данный подход, оценщик должен собрать достоверную информацию о недавних продажах сопоставимых объектов. Эти данные включают: физические характеристики, время продажи, местоположение, условия продажи и условия финансирования. Действенность такого подхода снижается в случае, если сделок было мало, если момент их совершения и момент оценки разделяет продолжительный период времени, если рынок находится в неустойчивом состоянии, так как быстрые изменения на рынке приводят к искажению показателей. Сравнительный подход основан на применении принципа замещения. Для сравнения выбираются конкурирующие с оцениваемым бизнесом объекты. Обычно между ними существуют различия, поэтому необходимо провести соответствующую корректировку данных [2].

При оценке доходным подходом основным фактором является доход, определяющий величину стоимости объекта. Чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем больше величина его рыночной стоимости при прочих равных условиях. При этом имеет значение продолжительность периода получения возможного дохода, степень и вид рисков, сопровождающих данный процесс. Доходный подход — это определение текущей стоимости будущих доходов, которые, как ожидается, принесут использование, и возможная дальнейшая продажа собственности

[6].

Оценка является важным инструментом управления, повышение стоимости предприятия — один из показателей роста доходов его собственников и, соответственно, периодическое определение стоимости бизнеса можно использовать для оценки эффективности управления предприятием.

Интерес, проявляемый к оценке бизнеса, связан в первую очередь с реальной ситуацией, характеризующей смену владельцев малых предприятий особенно в сложный экономический период.

Использованные источники:

1. Богатин Ю. В., Швандар В. А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учебное пособие для вузов. — М.: Банки и биржи, 2003. — 254 с.
2. Есипов В.Е., Маховская Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. — СПб.: Питер, 2002. — 416 с.
3. Миннигалимова А. Р., Государственно – частное партнерство как инструмент инновационного развития. – 50 лет на службе экономической науке/ под общей редакцией д.э.н., профессора Кликич Л. М., д.э.н., профессора Аскарова А.А., к.э.н., доцента Галиева Р.Р. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – с. 92 – 98.
4. Раджабов З. М., Сарычева Т. А., Филенко Д. Г, Подходы и методы в оценке. – Инновационная экономика №2. 2013 г.
5. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 2002. – 128.
6. Ушаков Е. П., Охрименко С. Е. Рыночная стоимость фирмы: принципы и методы оценки. — М.: Р-бланк, 2002. — 68 с.

Богданова А.А.

студент 4 курса

Ростовский государственный

экономический университет «РИНХ»

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация:

В статье рассматриваются проблемы дальнейшего развития банковской системы в условиях изменения общеэкономической и внешнеполитической ситуации. Автор предлагает некоторые пути решения данных проблем, связанные с усилением роли государства в банковской системе.

Ключевые слова: Банки, Центральный банк, Государственное регулирование банковской деятельности.

Исследование проблем банковской системы России в современных условиях приобретает особую актуальность. Во многом данные проблемы вытекают из недостатков экономической модели страны.

Наблюдаются следующие устойчивые тенденции в области структурного построения банковского сектора России:

- монополизация – сокращение участников на рынке (почти на 20 %), падение конкуренции, концентрация активов 5 самых крупных банков выросла с 47 до 60 %;
- национализация – доля государства в капитале крупнейших банков растет (более 50%). Оно принимает участие в капитале 9 из 20 крупнейших банков;
- федерализация – сокращение количества участников рынка и поглощение региональных банков федеральными для выхода на местные рынки, на 326 региональных малых банка, (около 40% от общего числа банков) приходится лишь 2% активов-нетто всей банковской системы;
- централизация – вместе с региональными слияниями происходит концентрация процессов регулирования за границей регионов посредством сокращения филиалов (почти на 35 %) и эскалация подчиненных структурных подразделений (в 3 раза) [1].

Данные тенденции позволяют говорить о процессах консолидации, снижении уровня региональной автономности и государственной монополизации.

К рискам сохранения этих тенденций относятся следующие.

- Сокращение конкуренции негативно влияет на внешнюю среду. Частные банки не в силах конкурировать с государственными участниками за клиентов корпоративного значения.
- Низкая эффективность государственного управления оказывает неблагоприятное влияние на внутреннюю среду банковской системы.

По нашему мнению, на современном этапе, характеризующемся неблагоприятной конъюнктурой на внешнем и внутреннем рынках, было бы целесообразно провести ряд мероприятий по изменению сложившейся ситуации, преобразовать роль и методы вмешательства государства в банковскую деятельность.

Необходимо разработать программу «плавной» приватизации государственных банков. Следует ограничить административные методы влияния на банковскую деятельность - банки нуждаются в так называемом «периоде тишины» по отношению к значительным реформам в области регулирования. [2] Также необходим комплекс мер по упрощению банковских реорганизаций в виде слияний и присоединений для средних и мелких региональных банков.

Реализация данных мероприятий позволит создать условия для устойчивой конкуренции государственных, частных и иностранных банков.

Помимо этого требуется усиление роли банковского сектора в макроэкономике, что возможно обеспечить только при улучшении собственно параметров его развития.

На протяжении всех последних лет банковская система Российской Федерации характеризуется недостаточной капитализацией, высокой стоимостью ресурсов и малодоступностью долгосрочных пассивов. Требуются источники долгосрочных ресурсов и механизмы, стимулирующие их вложение банками в кредитование реального сектора.

Наиболее приемлемыми способами, на наш взгляд, являются легализация безотзывных вкладов, а также повышение порога гарантирования возмещения в системе страхования вкладов [3].

Также положительное воздействие могло бы оказать обязательное размещение части резервного фонда и фонда национального благосостояния в российских банках.

Центральному банку следует продолжить курс на отрицательное стимулирование развития потребительского кредитования, особенно беззалогового.

Необходимо системное вмешательство государства в процессы взыскания проблемной задолженности. К сожалению, в России преобладает децентрализованный подход, при котором каждый банк самостоятельно определяет пути работы с проблемными долгами. Стандарт реструктуризации просроченной задолженности предложен Ассоциацией российских банков, но он также представляет собой продукт саморегулирования банковского сектора. Наше государство пока не реализует схемы работы с проблемными активами, хорошо известные по западному опыту. Пока не урегулирована на уровне закона и коллекторская деятельность. Коллекторские фирмы малочисленны, слабы и не имеют стимулов для развития.

Таким образом, на современном этапе развития драйвером экономического роста в целом и, в частности, банковского бизнеса видится только государство. Лишь оно может стимулировать инвестиции, развивать инфраструктуру, выравнивать диспропорции российской экономики.

Использованные источники:

1. Герасимова И.А., Соколова Е.М. Проблема формирования долгосрочных банковских ресурсов на современном этапе // Финансовые исследования. – 2010, №1
2. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru>
3. Сосин М. Банкирам нужен период тишины <http://bankir.ru/publikacii/s/mikhail-sosin-bankiram-nuzhen-period-tishiny-10005607>

К ВОПРОСУ О ВЛАДЕЛЬЦАХ ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ

В настоящее время по-прежнему вопрос о владельце источника повышенной опасности и о понятии владения вообще вызывает большие затруднения даже у практикующих юристов.

Согласно п. 1 ст. 1079 ГК РФ возместить вред, причиненный источником повышенной опасности, обязан его владелец.

В соответствии с п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина» под владельцем источника повышенной опасности следует понимать юридическое лицо или гражданина, которые используют его в силу принадлежащего им права собственности, права хозяйственного ведения, оперативного управления либо на других законных основаниях (например, по договору аренды, проката, по доверенности на право управления транспортным средством, в силу распоряжения соответствующего органа о передаче ему источника повышенной опасности).²³

Владение источником повышенной опасности, то есть осуществление соответствующей деятельности, должно основываться на законном титуле (законном основании). Прежде всего таким основанием является право собственности и другие вещные права (право хозяйственного ведения или оперативного управления). В этих случаях наряду с пользованием и распоряжением составляет содержание принадлежащего лицу вещного права. Законными (титульными) владельцами могут быть также граждане и юридические лица, которым владение определенным объектом передается временно по воле собственника на основании любого договора (аренды, проката, безвозмездного пользования имуществом, доверенности на управление транспортным средством, хранения, перевозки и т.п.).²⁴

Таким образом, юридический признак означает, что владельцем признается лишь то лицо, которое обладает соответствующим правомочием в отношении источника повышенной опасности. Такими правомочиями могут быть право собственности, право хозяйственного ведения или иное право вещного типа, право, приобретенное на основании договора, и т. п.

²³ Постановление Пленума ВС РФ «О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина» от 26.01.2010 № 1 // Российская газета. 2010. № 24

²⁴ М.В. Карпычев, А.М. Хужин. Гражданское право. 2-е издание. М.: ИД «ФОРУМ» - ИНФРА-М. 2014. С. 612

Кроме того, не всегда гражданско-правовой договор по передаче определенного объекта собственником другому лицу означает переход владения и соответственно переход ответственности за вред. В ГК РФ различаются два случая передачи в аренду транспортных средств: договор аренды транспортного средства с экипажем (ст. 632 ГК РФ) и договор аренды транспортного средства без экипажа (ст. 642 ГК РФ). В первом случае ответственность за вред, причиненный в связи с использованием транспортного средства, сохраняется за арендодателем, а во втором – переходит на арендатора. Объясняется это тем, что в первом случае соответствующая деятельность по использованию транспортного средства осуществляется самим собственником, который одновременно оказывает своими силами услуги по управлению и по технической эксплуатации, а во втором – объект передается в полное использование арендатору²⁵.

В соответствии с материальным признаком владельцем признается лишь тот собственник или иной титульный владелец источника повышенной опасности, который одновременно осуществляет над ним фактическое господство, т. е. эксплуатирует или иным образом использует (в том числе хранит) объект, обладающий опасными свойствами. Как правило, оба названных признака владельца источника повышенной опасности должны быть налицо, за исключением случаев, указанных в законе²⁶. Ориентируясь на эти признаки, юридической наукой выработаны определенные подходы к разрешению ряда типичных вопросов, возникающих в судебной практике.

Прежде всего, необходимо четко различать владельца источника повышенной опасности и лицо, которое осуществляет управление источником повышенной опасности в силу трудовых отношений с владельцем этого источника (водитель, машинист, пилот, оператор и т. д.).

Так, Верховный Суд РФ в Постановлении Пленума № 1 от 26.01.2010 года разъясняет, что согласно статьям 1068 и 1079 ГК РФ не признается владельцем источника повышенной опасности лицо, управляющее им в силу исполнения своих трудовых (служебных, должностных) обязанностей на основании трудового договора (служебного контракта) или гражданско-правового договора с собственником или иным владельцем источника повышенной опасности.²⁷

Например, Апелляционным определением Челябинского областного суда от 01.07.2014 года иски о возмещении материального ущерба, компенсации морального вреда в связи с причинением вреда здоровью в дорожно-транспортном происшествии частично удовлетворены, так как они произошли по вине работника ответчика.²⁸

²⁵ Там же. С. 612-613

²⁶ Сергеев А.П. Толстой Ю.К. Гражданское право: учебник в 3 Т. 4-е изд. допол. и перераб. М.: ТК Велби Изд-во Проспект. 2005. С. 51

²⁷ Российская газета. 2010. № 24

²⁸ Апелляционное определение Челябинского областного суда от 01.07.2014 г. По Делу № 11-6543/2014 // Документ не опубликован // СПС: Консультант-Плюс. Дата обращения 12.11.2014 г.

На лицо, исполнявшее свои трудовые обязанности на основании трудового договора (служебного контракта) и причинившее вред жизни или здоровью в связи с использованием транспортного средства, принадлежавшего работодателю, ответственность за причинение вреда может быть возложена лишь при условии, если будет доказано, что оно завладело транспортным средством противоправно (пункт 2 статьи 1079 ГК РФ)²⁹.

Такое лицо владельцем источника повышенной опасности не является и потому непосредственной ответственности перед потерпевшим не несет. Оно может быть привлечено к имущественной ответственности лишь самим владельцем источника повышенной опасности в регрессном порядке с учетом характера тех договорных отношений, которые между ними существуют. При этом владелец источника повышенной опасности отвечает перед потерпевшим и тогда, когда вред причинен во внерабочее время или хотя бы в рабочее время, но не в связи с выполнением работником служебных обязанностей. Например, не имеет значения, совершен ли наезд на пешехода тогда, когда машина использовалась водителем в служебных целях, или тогда, когда водитель выполнял какой-либо «левый» рейс: в обоих случаях перед потерпевшим будет отвечать не сам водитель, а тот, кто является владельцем машины. Такой вывод обосновывается тем, что в обоих случаях владелец сам вверил непосредственное управление источником повышенной опасности конкретному лицу, за действия которого он и должен нести ответственность. И лишь в тех случаях, когда работник предприятия самовольно завладел источником повышенной опасности, владелец такого источника при наличии ряда дополнительных условий может быть освобожден от ответственности перед потерпевшим.

Так, в соответствии с п. 19 Постановления Пленума ВС РФ № 1 от 26.01.2010 г. юридическое лицо или гражданин, возместившие вред, причиненный их работником при исполнении трудовых (служебных, должностных) обязанностей на основании трудового договора (служебного контракта) или гражданско-правового договора, вправе предъявить требования в порядке регресса к такому работнику - фактическому причинителю вреда в размере выплаченного возмещения, если иной размер не установлен законом (пункт 1 статьи 1081 ГК РФ).³⁰

Например, не имеет значения, совершен ли наезд на пешехода тогда, когда использовалась водителем в служебных целях, или тогда, когда водитель выполнял какой – либо «левый» рейс: в обоих случаях перед потерпевшим будет отвечать не сам водитель, а тот, кто является владельцем машины. Такой вывод обосновывается тем, что в обоих случаях владелец сам вверил непосредственное управление источником повышенной

²⁹ Российская газета. 2010. № 24

³⁰ Российская газета. 2010. № 24

опасности конкретному лицу, за действие которого он и должен нести ответственность. И лишь в тех случаях, когда работник предприятия самовольно завладел источником повышенной опасности, владелец такого источника при наличии ряда дополнительных условий может быть освобожден от ответственности перед потерпевшим.

Следовательно, круг лиц, которые не могут признаваться владельцами источника повышенной опасности, существенно расширен законом: к ним отнесены лица, управляющие источником повышенной опасности на основании трудового контракта, а также лица, управляющие источником повышенной опасности на основании гражданско-правового договора (в тех случаях, когда работник действует по заданию юридического лица или гражданина и под контролем последнего за безопасностью).

Богданова И.Н.

магистрант

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ

Под деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих, следует понимать осуществляемый человеком целенаправленный процесс по использованию (эксплуатации, транспортировке, хранению и т.п.) определенных объектов – источников повышенной опасности.

Однако не вся деятельность, направленная на объекты материального мира является повышенной опасной для окружающих.

Таким образом, для того, чтобы признавать какой-либо вид деятельности создающим повышенную опасность для окружающих, необходимо установить факт непосредственной связи этой деятельности с источником повышенной опасности.

Первоочередная задача при разрешении споров рассматриваемой категории – определить, является ли источником повышенной опасности объект материального мира, явившийся первопричиной нанесения ущерба потерпевшей стороне.

Отнесение тех или иных используемых в деятельности человека объектов к источникам повышенной опасности зависит от определенных признаков. Выделяют два основных признака источника повышенной опасности:

1. повышенная вероятность причинения вреда;
2. невозможность осуществления полного контроля за действиями данного объекта со стороны человека.³¹

³¹ Мисник Г.А. Возмещение экологического вреда в российском праве: монография. М: ТК Велби, Изд-во «Проспект». 2007. С. 264

Причинение вреда – результат проявления известных свойств самого источника; это неустраняемая, непредвиденная, но допускаемая владельцам случайность. «Когда владелец автомашины садится за ее руль, - писал С.Н. Братусь, - он весьма отчетливо осознает ту опасность, которую она представляет для пешеходов, для других средств транспорта. Он отдает себе отчет в том, что возможны неустраняемые по его воле несчастные случаи, вызванные движением автомашины, и что он будет обязан возместить причиненный этим движением вред... Владелец автомашины сознательно избрал тот вариант поведения, за нежелательные последствия которого он несет ответственность, хотя вины его нет. Вместе с тем, садясь за руль, он не в состоянии и не обязан принимать какие-либо не предусмотренные технологическим процессом изготовления машины и правилами техники безопасности меры, улучшающие машину, повышающие безопасность движения, устраняющие возможность наступления несчастных случаев. Выполнение таких требований – вне пределов имеющихся у него возможностей».³²

С учетом вышеизложенного следует выделить, что ключевым признаком для отнесения объекта к источникам повышенной опасности является отсутствие полной «контролируемости» этого объекта со стороны человека.

Данное утверждение можно подтвердить следующим примером. Свободные дикие животные не могут контролироваться человеком, и причинение ими вреда не может рассматриваться как причинение вреда источником повышенной опасности. Однако, как только дикое животное попадает во владение человека, действия животного должны контролироваться человеком с целью снижения вероятности причинения вреда окружающим, и в том случае, если вред все же был причинен, он должен рассматриваться как вред, причиненный источником повышенной опасности. Источником повышенной опасности необходимо признавать и некоторых домашних животных (например, собак бойцовских пород), действия которых далеко не во всех случаях могут контролироваться человеком, а угроза, которую они создают для жизни и здоровья людей, достаточно велики.³³

Перечни опасных и особо опасных производств установлены Градостроительным кодексом Российской Федерации (часть 1 статьи 48.1)³⁴, Кодексом торгового мореплавания Российской Федерации (подпункт 3 пункта 2 статьи 327)³⁵, Кодексом внутреннего водного транспорта Российской Федерации" (пункт 1 статьи 86)³⁶, Федеральным законом от 3

³² Братусь С.Н. Юридическая ответственность и законность (очерки теории). М.: Городец-издат. 2001. С. 172.

³³ Рожкова М.А. Об источнике повышенной опасности // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. №2. С. 88-100.

³⁴ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 22.10.2014) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 16

³⁵ Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 14.10.2014) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 18. Ст. 2207

³⁶ Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 14.10.2014) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 11. Ст. 1001

апреля 1996 г. N 29-ФЗ "О финансировании особо радиационно опасных и ядерно опасных производств и объектов" (статья 1)³⁷, Федеральным законом от 21 июля 1997 г. N 116-ФЗ "О промышленной безопасности опасных производственных объектов" (приложения 1 и 2 к Закону)³⁸, Федеральным законом от 27 июля 2010 г. N 225-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте" (статья 5³⁹).⁴⁰

Кроме того, источники повышенной опасности в основном используются в качестве средств производства, выполнения работ и оказания услуг. Лекарственные средства, как отмечалось, используются в повседневной медицинской практике с целью решения задач, стоящих перед врачом и пациентом (диагностика патологического процесса, излечение, устранение боли и т.п.).

Такого рода деятельность подлежит лицензированию. Федеральный закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» среди прочих видов деятельности называет медицинскую деятельность⁴¹.

Содержание деятельности, создающей повышенную опасность для окружающих, составляет совокупность единичных действий владельца источника повышенной опасности или его работников⁴². Как можно убедиться, медицинская деятельность отвечает этому критерию.

Лекарственные средства можно отнести к категории вещей, обладающих вредоносными свойствами, медицинскую деятельность по применению лекарственных средств - деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих, а лекарственные средства - источниками повышенной опасности. Это особый товар, особый объект правового регулирования. Его особенности обусловлены целевым назначением лекарственных средств, особенностями применения (использования), а также возможностью причинения вреда здоровью или жизни гражданина (населения).

Целевое назначение - это использование лекарственного средства для диагностики, профилактики и лечения заболеваний, а также предотвращения

³⁷ Федеральный закон Российской Федерации «О финансировании особо радиационно опасных и ядерно опасных производств и объектов» от 03.04.1996 № 29-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 15. Ст. 1552

³⁸ Федеральный закон Российской Федерации «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997 № 116-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3588

³⁹ Федеральный закон Российской Федерации «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» от 27.07.2010 № 225-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 4194

⁴⁰ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 18.12.2012 № 21 «О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования» // Российская газета. 2012. № 251

⁴¹ Федеральный закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 г. № 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 19. Ст. 2716

⁴² Болдинов В.М. Ответственность за причинение вреда источником повышенной опасности. СПб. - 2002. - С. 27.

беременности. Не достижение цели может привести к развитию неблагоприятных последствий в виде вреда здоровью или жизни гражданина,

потере времени, которое может быть решающим фактором для жизни и здоровья применительно к конкретной клинической ситуации, а также имущественному вреду, обусловленному необоснованными, бессмысленными затратами на приобретение лекарственных средств, которые оказались неэффективными, ненужными.⁴³

А как же строительная деятельность? Она всегда признается источником повышенной опасности и даже без инструментария? В научной литературе случаи осуществления строительной деятельности без каких-либо инструментов рассматриваются противоречиво. Так, одни выделяют из всех видов строительной деятельности те, которые не подходят под действие ст. 1079 ГК РФ, другие строительную деятельность признают источником повышенной опасности, потому что в деятельности используются объекты, которые на высоте приобретают другие свойства, третьи сами здания и строительные леса признают объектом, служащим средством осуществления деятельности (т.е. инструментарием) как источника повышенной опасности.

Как мы видим, при отнесении строительной деятельности к источнику повышенной опасности, как и отмечал А.П.Сергеев, на первый план выходит характер деятельности, однако, несмотря на это, и в такой повышенной опасной деятельности должны присутствовать вредоносные объекты - источники повышенной опасности.⁴⁴

Если строительная деятельность оправданно отнесена к источнику повышенной опасности с особым характером деятельности, то медицинскую деятельность тоже можно признать деятельностью с особым повышенной опасным характером. Здесь очень высока общественная важность охраняемого интереса (здоровье, жизнь), а также неизбежен определенный риск при оказании медицинской помощи, который признается и медицинской наукой, и органами здравоохранения, и самим пациентом.

Но, несмотря на существование такого особого характера деятельности, мы никак не можем согласиться с тем, что те виды медицинской деятельности (осмотры, освидетельствования), где не используются вредоносные объекты, можно признать осуществлением повышенной опасной деятельности.

⁴³ Мохов А.А. Некачественное медицинское обслуживание как источник опасности для окружающих// Современное право. 2004. №10. С. 23.

⁴⁴ Сергеев А.П. Толстой Ю.К. Гражданское право: учебник в 3 Т. 4-е изд. допол. и перераб. М.: ТК Велби Изд-во Проспект, 2005. С. 733-734

*Богер Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедра сервиса
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

***Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена недостаточной разработанностью методологии количественного измерения уровня социального развития административно-территориальных образований. На примере сибирского региона выполнен анализ показателей уровня бюджетных инвестиций.*

***Ключевые слова:** регион, качество жизни, социальная инфраструктура, бюджетная политика*

Для решения стратегических долгосрочных задач развития Сибири и Дальнего Востока необходимо остановить отток населения из этих частей страны, привлечь и закрепить высококвалифицированные кадры и население. Суровость климата следует компенсировать не только более высокими зарплатами, перспективами профессионального и карьерного роста, но и доступностью комфортного жилья, удобной (развитой) социальной инфраструктурой. Для обновления устаревшей инфраструктуры и повышения качества жизни населения необходимо увеличивать бюджетные инвестиции [1, 2, 7].

Учитывая невысокую бюджетную обеспеченность большинства сибирских субъектов Федерации, объективно более сложные природно-географические условия жизнедеятельности населения, для решения задач коренного изменения качества жизни населения требуется дальнейшее совершенствование региональной политики федерального правительства в части поддержки инвестиций в модернизацию и развитие социальной инфраструктуры регионов Сибири [8, 10].

Пока же основное внимание государственной региональной политики на территории Сибири уделяется производственным проектам и инвестициям. Говоря об «инфраструктурных» проектах на ее территории, имеют в виду транспортную и энергетическую инфраструктуру. Проблеме инвестиций в социальную инфраструктуру уделяется намного меньше внимания. Задачи повышения стандартов качества жизни не наполнены в полной мере ни социальным, ни экономическим содержанием [11, 12].

Показатели уровня бюджетных инвестиций в целом для территории СФО составили в 2013 году 83% и 53% от среднего уровня по РФ соответственно. В результате по уровню инвестиций в основной капитал за счет совокупности бюджетных средств СФО находился в 2013 году на последнем месте в РФ (65% от среднего уровня по России). Все субъекты РФ

в СФО имели в 2013 году уровень инвестиций за счет средств консолидированных региональных бюджетов ниже среднероссийского. На территории округа в 2013 году было реализовано 10,6% общего объема инвестиций в стране, в том числе 11,4% общего объема инвестиций из федерального бюджета и только 7,4% общего объема инвестиций за счет средств консолидированных бюджетов субъектов РФ. А именно эти инвестиции являются основным источником финансирования реконструкции, модернизации и нового строительства социальной инфраструктуры регионального и муниципального значения [5, 6].

Существенно большие инвестиционные возможности имеют такие сибирские регионы как Тюменская область и автономные округа - Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий. Уровень бюджетных инвестиций за счет средств консолидированных бюджетов на душу населения в этих регионах в 8-10 раз выше, чем в субъектах Сибирского федерального округа.

Доля населения СФО в общей численности населения Российской Федерации в 2013 году составила 13,8%. Доля в показателях, характеризующих инвестиционно-бюджетные условия модернизации социальной инфраструктуры региона - значительно меньше. По инвестициям в здравоохранение - 12,2%, в образование - 12,1%. Самой низкой -5,6%, является доля инвестиций на предоставление «прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» (культура, спорт, организация отдыха и развлечений, физкультурно-оздоровительная деятельность и др.).

В отношении первых двух отраслей на протяжении пяти лет в стране действовали такие дополнительные инструменты развития как приоритетные национальные проекты. В области культуры, физической культуры и спорта реально действующих проектов такого масштаба не было. Возможности инвестиционного развития этих сфер определяются, прежде всего, возможностями региональных и местных бюджетов. Чрезвычайно низкий уровень инвестиций в эти отрасли на территории СФО (41-46%) отражает их «замыкающую» роль в распределении ограниченных бюджетных ресурсов инвестиционной направленности субъектов СФО. Бюджетные инвестиции в эти отрасли обычно становятся первыми источниками для сокращения расходов.

Использование предложенного подхода позволяет более аргументировано обсуждать проблему социально-экономической дифференциации регионов России, включая возможности использования такого инструмента межбюджетных отношений и региональной политики как софинансирование региональных проектов [13, 15]. Его применение в некоторых регионах оказывается фактически заблокированным слабостью финансовой базы региональных властей, вынуждает их обращаться с просьбой о предоставлении более льготных условий субсидирования (софинансирования).

Результаты количественного анализа показывают остроту проблем социального развития для субъектов Сибирского федерального округа и потребность в усилении региональной политики федерального правительства по их решению. Одна из причин - недостаточные финансовые возможности властей большинства сибирских субъектов РФ оказывать инвестиционную поддержку развитию отраслей социальной инфраструктуры [3,9].

При обосновании потребности в инвестициях на модернизацию социальной инфраструктуры Сибири необходимо учитывать пространственно-географические особенности ее функционирования. Так, сеть сельских врачебных учреждений в Алтайском крае - самая разветвленная в Российской Федерации. Ее содержание затратно в экономическом отношении, но является объективной необходимостью. То же самое можно отнести и к количеству малокомплектных сельских школ в крае. Суровые природно-климатические условия Сибири приводят к удорожанию (по сравнению с центральными регионами европейской части России) проживания людей и экономической деятельности (в среднем на 25-40%), строительства (в 1,5-2 раза) [4, 14].

Существующий механизм финансовой поддержки (софинансирование из федерального бюджета) приоритетных расходных обязательств субъектов РФ и муниципальных образований недостаточно учитывает пространственные особенности регионального развития. Необходимо выработать механизмы диверсификации условий федеральной поддержки развития социальной инфраструктуры, выделяя ее на более льготных условиях регионам с объективными проблемными экономико-географическими особенностями, как то: низкая плотность расселения, большие расстояния между населенными пунктами, повышенные удельные затраты на строительство объектов социальной сферы в связи с суровыми природно-климатическими особенностями, неразвитостью транспортной инфраструктуры и другие. Следует увеличить объемы выделяемых субсидий, смягчать условия долевого софинансирования, использовать другие возможности.

Использованные источники:

1. Сафронов С. В., Богер И. Б. Формирование товарного предложения на региональном продовольственном рынке. - М.: Логос, 2010.- 324 с.
2. Богер И.Б. Формирование ресурсов продовольственного рынка российского Севера. - Новосибирск: Наука, 2003. - 316 с.
3. Богер И. Скурыдин Л. Сетевая торговля на Севере - утопия или достижимое будущее? // Сибирская кооперация. - 2007. - № 25 (36). - С. 4-5.
4. Богер И.Б., Шаланов Н.В. Методический подход к статистической оценке информативности системы показателей // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.

5. Богер И.Б. Структурная политика в развитии региональной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия «Экономика. Экология». - 2001. - Выпуск 6. - С. 87-91.
6. Богер И. Б. Инновации как фактор развития Российской экономики // Экономика и производство. - 2003. - № 4. - С. 14-16.
7. Богер И.Б., Моисеев Р.С. Экономические проблемы жизнеобеспечения и развития коренных народов Севера России. Петропавловск-Камчатский: КПЭиП ДВО РАН, 2003.- 216 с.
8. Богер И.Б. Северный завоз грузов в районы Северо-Востока России: совершенствование организационно-экономического механизма // Регион: экономика и социология. - 2003. - № 3. - С. 105-121.
9. Богер И.Б., Лексакова О.В. Сравнительная оценка эффективности торговой отрасли России // Вестник СибУПК. - 2013. - № 1 (4).
10. Богер И. Б., Наумова А. В., Шаланов Н. В. Метод оценки объекта нематериальных активов с позиции рыночного подхода // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
11. Богер И.Б., Богер Т.Н. Налоговый механизм и его влияние на потенциал социально-экономической системы // Вестник университета Российской академии образования. - 2006. - № 4. - С. 130-133.
12. Богер И.Б. На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен // ЭКО. - 2003. - № 8. - С. 86 -106.
13. Богер И.Б., Богер Т.Н. Сравнительный технико-экономический анализ как основа программно-целевого прогнозирования развития региональной торговли // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 1(49). – С. 189-193.
14. Богер И.Б., Богер Т.Н. Механизм госрегулирования регионального продовольственного рынка // Российское предпринимательство. - 2012. - № 7. – С. 145-150.
15. Богер И.Б., Богер Т.Н. Региональные неравенства как основа формирования экономической и социальной политики государства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2013. – № 2(5).

*Богер Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедры сервиса
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

*Аннотация: актуальность выбранной темы обусловлена
недостаточной методологической проработанностью вопросов*

количественной оценки качества жизни. Дается сравнительный анализ российской и лучшей зарубежной практики в этом вопросе.

Ключевые слова: *качество жизни, социальные индикаторы, зарубежный опыт*

Понятие «качество жизни» носит междисциплинарный характер и не имеет устойчивого общепринятого определения; существуют различия в подходах к его анализу в разных науках. Основные представления о качестве жизни формируют экономика, социология, философия, психология, культурология и ряд других наук.

Изначально проблематика качества жизни отразилась в экономической науке через понятие благосостояния и его материальные составляющие – среднедушевой денежный доход, структуру и уровень потребления материальных благ [4, 7]. Чуть позднее, в середине прошлого века, к важнейшему фактору качества жизни стали относить показатель равенства в распределении доходов (такие методические подходы, как кривая Лоренца, коэффициент Джини, индекс Гувера).

Современные теоретические подходы к оценке качества жизни учитывают возросшую роль нематериальных благ и факторов развития. Появились теория (концепция) человеческого капитала, понятия «качество населения», «социальный капитал», «качество жизни».

При этом сохранялась приоритетность индивидуалистического представления об общественном благосостоянии: функция благосостояния общества прямо зависит от благосостояния индивидов, его составляющих.

Осознание ценности человеческого капитала способствовало изменению отношения к образованию, здравоохранению, культуре и другим отраслям социальной сферы, в том числе с позиций их ресурсного обеспечения.

В настоящее время увеличение расходов на образование воспринимается властями многих государств как фактор экономического роста. Образование стало рассматриваться как экономически рациональная деятельность человека на протяжении всей его жизни (проведенные нами расчеты отдачи вложений в образование для России – на уровне 25-30%, что намного выше средней ставки дохода на вложенный капитал, инвестиции в здоровье – на уровне 100%, то есть период окупаемости - 1 год) [10, 11].

Среди международных организаций первой использовала новые концептуальные подходы современной неоклассической экономической школы Программа развития ООН, начавшая с 1990 г. публиковать Доклады о человеческом развитии (Human Development Report).

Здесь следует отметить, что с начала 2000-х годов экономическая наука получила новый мощнейший вектор развития с появлением поведенческой экономической школы, зародившейся в стенах Массачусетского технологического университета, во главе которой стоят сразу несколько Нобелевских лауреатов по экономике последних лет

(Даниэль Канеманн, Амон Тверски, Вернон Смит). Понятие индивидуального благосостояния расширилось за счет включения неэкономических, субъективно-психологических компонент. Произошел отказ от концепции полной рациональности поведения (выбора) индивидуума, растет стремление к учету воздействия субъективных факторов (психологических, физиологических, социологических и др.). Главный принцип поведенческой школы – социальные нормы не всегда, но очень часто идут вразрез с рыночными нормами.

В любом случае, несмотря на обилие Нобелевских лауреатов, поведенческая экономическая школа находится в состоянии развития, поэтому существующая методика количественной оценки качества жизни ООН превалирует. При этом она тоже постоянно совершенствуется (две школы уже не антагонизируют, а взаимодополняют друг друга).

Важным методологическим положением последних лет при исследовании качества жизни является то, что отбор наиболее значимых компонентов, его характеризующих, различается для стран разного типа, зависит от уровня развития экономики страны:

- для развивающихся стран ведущую роль продолжает играть личное потребление (доход) и доступ к базовым материальным благам и услугам (чистой воде и санитарии, первичной медицинской помощи, образованию начального уровня) [1, 2, 3, 8, 12];

- в развитых странах с учетом убывающей функции полезности дохода на первый план выходят характеристики жизненной среды (условий жизни), качество населения (человеческий капитал), социальные (нематериальные) блага [5, 6, 9].

Более того, в последнее десятилетие в нескольких странах сформировались относительно новые направления в методологии исследования качества жизни, которые несмотря на это идут в русле с методикой ООН.

Мы имеем в виду т.н. концепцию «государства всеобщего благосостояния», исповедуемую рядом западноевропейских стран, особенно скандинавских. Давно известно, что в основе развития этих стран лежит социально ориентированная государственная политика. В этих странах разработаны системы социальных индикаторов (в пределах 30-40 показателей). Их основные критерии:

- исчерпывающая проработка методики расчета отдельных показателей
- достоверность показателей
- открытость показателей
- регулярная собираемость (общенациональные социальные исследования ведутся в режиме регулярного мониторинга - Швеция, Нидерланды, Норвегия).

Таким образом, самым интересным в методологическом плане является то, что российская ситуация с оценкой качества жизни оказывается

как раз в «промежутке», поскольку она отличается от развитых и развивающихся стран и по специфике проблем, и по наличию необходимой информации.

В целом же российские исследования в области оценки качества жизни и, особенно, их практическое использование пока отстают от мирового уровня.

Использованные источники:

1. Сафронов С. В., Богер И. Б. Формирование товарного предложения на региональном продовольственном рынке. - М.: Логос, 2010.- 324 с.
2. Богер И.Б. Формирование ресурсов продовольственного рынка российского Севера. - Новосибирск: Наука, 2003. - 316 с.
3. Богер И. Скурыдин Л. Сетевая торговля на Севере - утопия или достижимое будущее? // Сибирская кооперация. - 2007. - № 25 (36). - С. 4-5.
4. Богер И.Б., Шаланов Н.В. Методический подход к статистической оценке информативности системы показателей // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
5. Богер И.Б. Структурная политика в развитии региональной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия «Экономика. Экология». - 2001. - Выпуск 6. - С. 87-91.
6. Богер И. Б. Инновации как фактор развития Российской экономики // Экономика и производство. - 2003. -№ 4. - С. 14-16.
- 7.Богер И.Б., Моисеев Р.С. Экономические проблемы жизнеобеспечения и развития коренных народов Севера России. Петропавловск-Камчатский: КПЭиП ДВО РАН, 2003.- 216 с.
8. Богер И.Б. Северный завоз грузов в районы Северо-Востока России: совершенствование организационно-экономического механизма // Регион: экономика и социология. - 2003. - № 3. - С. 105-121.
9. Богер И.Б., Лексакова О.В. Сравнительная оценка эффективности торговой отрасли России // Вестник СибУПК. - 2013. - № 1 (4).
10. Богер И. Б., Наумова А. В., Шаланов Н. В. Метод оценки объекта нематериальных активов с позиции рыночного подхода // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
11. Богер И.Б., Богер Т.Н. Налоговый механизм и его влияние на потенциал социально-экономической системы // Вестник университета Российской академии образования. - 2006. -№ 4. - С. 130-133.
12. Богер И.Б. На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен // ЭКО. - 2003. -№ 8. - С. 86 -106.
13. Богер И.Б., Богер Т.Н. Сравнительный технико-экономический анализ как основа программно-целевого прогнозирования развития региональной торговли // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 1(49). – С. 189-193.

14.Богер И.Б., Богер Т.Н. Механизм госрегулирования регионального продовольственного рынка // Российское предпринимательство. - 2012. - № 7. – С. 145-150.

15.Богер И.Б., Богер Т.Н. Региональные неравенства как основа формирования экономической и социальной политики государства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2013. – № 2(5).

*Богер Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедра сервиса
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ОСНОВА ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

***Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена недостаточной исследованностью возможности применения передового зарубежного опыта нормативного закрепления социальных индикаторов качества жизни. В рамках сравнительного анализа исследован российский опыт в этом вопросе.*

***Ключевые слова:** качество жизни, социальные индикаторы, нормативные акты*

Строгого определения понятия «качество жизни» в российской практике, в отличие от насчитывающей два десятка лет зарубежной, до сих пор не существует. Отечественной социально-экономической литературе присуща терминологическая неопределенность, нет четкости в понимании и объяснении понятий «качество жизни», «уровень жизни», «условия жизни», «образ жизни». Например, делаются попытки объединения последних трех категорий в одну социально-экономическую категорию - «качество жизни» и т.д. Самое досадное, что отсутствует достаточная определенность в трактовке этих понятий в документах законодательной и исполнительной власти РФ, в документах Росстата.

И это несмотря на то, что повышение качества жизни обозначено Президентом и Правительством РФ как приоритетная общенациональная стратегическая цель развития в нескольких десятках документов. Нет ни одной речи Президента, касающейся внутренней политики государства, где не звучало бы качество жизни.

Несмотря на то, что само понятие качества жизни в России не имеет четких границ и его трактовки постоянно расширяются [5, 8, 9, 10, 11, 14, 15], в части количества показателей оценки качества жизни мы “впереди планеты всей”. Причем мы говорим только лишь о нормативно закрепленных показателях.

Так, в составе утвержденного Указом Президента от 28 июня 2007 г. № 825 «Перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» [1, 6] такие оценки появились. Они включают в себя следующие семь показателей (в процентах от числа опрошенных):

- удовлетворенность населения медицинской помощью;
- удовлетворенность населения условиями для занятия физической культурой и спортом;
- удовлетворенность населения качеством общего образования;
- удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами;
- оценка населением уровня криминогенности в субъекте РФ;
- удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению безопасности граждан;
- удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта РФ, в том числе их информационной открытостью.

Государственным органом, предоставляющим эту информацию, является Федеральная служба охраны (ФСО) России.

Обратимся к названному Указу Президента РФ. В исходном перечне содержится 43 группы показателей (всего - 63 показателя), показатель инвестиционных расходов только один - «объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного человека».

Спустя два года Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2009 г. N 322 определен новый Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ в развитие существующего, а также методика оценки эффективности и форма доклада высших должностных лиц субъектов РФ. В дополненном перечне [2, 4, 7, 12, 13, 16, 17, 18] ситуация существенно изменилась. Все показатели были сгруппированы по десяти направлениям:

- 1) экономический рост (14 показателей, с детализацией - 17);
- 2) доходы населения (7 показателей, с детализацией - 11);
- 3) правопорядок и общественная безопасность (6 показателей);
- 4) здоровье (18 показателей, с детализацией - 44);
- 5) образование (общее) (9 показателей, с детализацией - 18);
- 6) образование (профессиональное начальное и среднее) (7, с детализацией - 11);
- 7) культура, физическая культура и спорт (5, с детализацией - 8);
- 8) жилищно-коммунальное хозяйство (7, с детализацией - 12);
- 9) доступность и качество жилья (3 показателя);
- 10) государственное и муниципальное управление (7 показателей).

Большинство показателей охарактеризованы как «показатели, используемые для экспертной оценки», без указания направлений и методических подходов к проведению такой оценки.

Еще через год Постановлением Правительства РФ от 1 апреля 2010 г. № 212 в предыдущее постановление был внесен ряд изменений: некоторые показатели были исключены, другие отредактированы и дополнены новыми подпунктами. В результате состав разделов (направлений) и число включенных в них показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ существенно поменялись.

Вновь утвержденный перечень содержит методологический прорыв - для каждого показателя указан государственный орган, представляющий информацию о его значении. Наряду с показателями Росстата присутствуют показатели из других источников: Федеральное казначейство, ФСО (Федеральная служба охраны) России, Минфин России, Минрегион России, Минобрнауки России, Минздравсоцразвития России, Минспорттуризм России. Несколько показателей (касающихся автономных учреждений) рассчитываются самим субъектом РФ, но подлежат включению в Федеральную программу статистических работ, начиная с 2011 г.

В разделе «Здравоохранение и здоровье населения» (включающем 80 показателей) к показателям, непосредственно характеризующим состояние инфраструктуры отрасли, в частности относится удовлетворенность населения медицинской помощью, в процентах от числа опрошенных (источник информации: Федеральная служба охраны России). Особый интерес представляют расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение и расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в части увеличения стоимости основных средств (источник информации: Федеральное казначейство).

К сожалению, у большинства показателей в качестве государственного органа, предоставляющего информацию, выступает не Росстат, а Минздравсоцразвития России и Федеральное казначейство, что существенно затрудняет доступ к данной информации и ее использование в исследовательских целях.

Для полноты проводимого анализа качества жизни необходима максимальная открытость информации, а также подробное описание методических подходов для ее получения.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. №825 “Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации”// Собрание законодательства РФ . 2007. №27.
2. Сафронов С. В., Богер И. Б. Формирование товарного предложения на региональном продовольственном рынке. - М.: Логос, 2010.- 324 с.

3. Богер И.Б. Формирование ресурсов продовольственного рынка российского Севера. - Новосибирск: Наука, 2003. - 316 с.
4. Богер И. Скурыдин Л. Сетевая торговля на Севере - утопия или достижимое будущее? // Сибирская кооперация. - 2007. - № 25 (36). - С. 4-5.
5. Богер И.Б., Шаланов Н.В. Методический подход к статистической оценке информативности системы показателей // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
6. Богер И.Б. Структурная политика в развитии региональной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия «Экономика. Экология». - 2001. - Выпуск 6. - С. 87-91.
7. Богер И. Б. Инновации как фактор развития Российской экономики // Экономика и производство. - 2003. - № 4. - С. 14-16.
8. Богер И.Б., Моисеев Р.С. Экономические проблемы жизнеобеспечения и развития коренных народов Севера России. Петропавловск-Камчатский: КПЭИП ДВО РАН, 2003.- 216 с.
9. Богер И.Б. Северный завоз грузов в районы Северо-Востока России: совершенствование организационно-экономического механизма // Регион: экономика и социология. - 2003. - № 3. - С. 105-121.
10. Богер И.Б., Лексакова О.В. Сравнительная оценка эффективности торговой отрасли России // Вестник СибУПК. - 2013. - № 1 (4).
11. Богер И. Б., Наумова А. В., Шаланов Н. В. Метод оценки объекта нематериальных активов с позиции рыночного подхода // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
12. Богер И.Б., Богер Т.Н. Налоговый механизм и его влияние на потенциал социально-экономической системы // Вестник университета Российской академии образования. - 2006. - № 4. - С. 130-133.
13. Богер И.Б. На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен // ЭКО. - 2003. - № 8. - С. 86 -106.
14. Богер И.Б., Богер Т.Н. Сравнительный технико-экономический анализ как основа программно-целевого прогнозирования развития региональной торговли // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 1(49). – С. 189-193.
15. Богер И.Б., Богер Т.Н. Механизм госрегулирования регионального продовольственного рынка // Российское предпринимательство. - 2012. - № 7. – С. 145-150.
16. Богер И.Б., Богер Т.Н. Региональные неравенства как основа формирования экономической и социальной политики государства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2013. – № 2(5).
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2009 года № 322 “О мерах по реализации Указа президента РФ от 28 июня 2007 г. ” [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gov/results/21413> (дата обращения – 05.10.2014).

18. Постановление Правительства Российской Федерации от 01 апреля 2010 года № 212 “О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2009 г. N 322” [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gov/results/22864> (дата обращения – 05.10.2014).

*Богер Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедра сервиса
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С ПОЗИЦИЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

***Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью учета региональной специфики при определении приоритетов социальной политики. Доказывается необходимость опережающего роста расходов на развитие социальной инфраструктуры применительно к сибирским регионам.*

***Ключевые слова:** регион, качество жизни, социальная инфраструктура, бюджетная политика*

Социальная инфраструктура является важнейшей компонентой более широких понятий - социальное развитие региона, условия и качество жизни населения. В развитых странах с учетом убывающей функции полезности дохода характеристики жизненной среды, условий жизни, социальные (нематериальные) блага выходят на первый план среди других слагаемых качества жизни и социального развития регионов [1, 2, 3, 5].

Социальная инфраструктура, какой бы степенью общности для всей страны она не обладала, «привязана» к территории, к определенному месту проживания индивидуума. В этом смысле она выступает как специфически региональное явление. Производство и потребление большинства социальных услуг высоко локализовано.

В основу оценки развитости и достаточности социальной инфраструктуры в том или ином регионе должны быть положены как количественные, так и качественные показатели, учет пространственных региональных особенностей жизнедеятельности населения, показатели степени межрегиональных и межстрановых различий [4, 6, 10].

Действующая в настоящее время в Сибирском федеральном округе инфраструктура образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта не удовлетворяет в полной мере потребности населения. По охвату детей дошкольными учреждениями Сибирский федеральный округ находился в 2013 году на предпоследнем, шестом месте, среди семи федеральных округов РФ. По удельному весу школьников, занимающихся во

вторую смену (16,7%), округ находился на пятом месте, значительно уступая показателям Северо-Западного (4,8%) Центрального (7,8%) и Приволжского (10,8%) федеральных округов. По оценке специалистов свыше 20% объектов образования округа требуют капитального ремонта, здания более 10% общеобразовательных учреждений находятся в аварийном состоянии. Доля дневных общеобразовательных учреждений, имеющих все виды благоустройства, существенно ниже общероссийского показателя.

Сибирь всегда отставала от европейской части страны в развитии отраслей социальной сферы [7, 8, 9]. Социальная инфраструктура создавалась с опозданием, в недостаточных объемах, инвестиции выделялись по остаточному принципу (при безусловном приоритете производственных инвестиций). Для преодоления отставания объемы инвестиций и темпы их роста в регионах Сибири должны быть выше средних показателей по стране. Однако это условие выполняется в настоящее время лишь на территории Тюменской области и ее автономных округов. Большинство сибирских субъектов Федерации имеет показатели удельных инвестиций в отрасли социальной сферы ниже среднего уровня по РФ [11].

Нами сделана попытка комплексной количественной оценки степени отставания инвестиционных характеристик развития основных отраслей социальной инфраструктуры в субъектах Сибирского федерального округа на фоне других регионов страны. Проведен сравнительный анализ положения СФО и сибирских субъектов Федерации с позиций уровня инвестиций за счет средств федерального и консолидированного регионального бюджетов [12]. Выявлено, что на развитие социальной сферы Сибири выделяется значительно меньше инвестиционных ресурсов в расчете на душу населения по основным каналам финансирования, чем по России в среднем и в большинстве других федеральных округов [13].

Расчеты показывают, что объемы инвестиций, вкладываемых в развитие социальной инфраструктуры, в СФО существенно ниже, чем в среднем по стране. В 2013 году по виду деятельности «здравоохранение и предоставление прочих социальных услуг» инвестиционные расходы на душу населения составили в СФО 88% от среднего уровня по России (в 2009-2012 гг. - 82, 82, 75 и 77% соответственно), по виду деятельности «образование» - 89% (в 2009-2012 гг. - 63, 67, 67, 76 и 73% соответственно).

Самым большим отставанием за многие годы отличается уровень инвестиций по виду деятельности «предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», к которому относятся: культура, спорт, физкультурно-оздоровительная деятельность, организация отдыха и развлечений и другие. Уровень таких инвестиций в расчете на душу населения в СФО составил в 2013 году лишь 41% от среднего по РФ (в 2009-2012 гг. - 46, 41, 50 и 46% соответственно), что значительно меньше, чем в

других федеральных округах (за исключением, в начале периода, Южного округа).

Расчеты показывают, что субъекты СФО характеризуются низкими уровнями бюджетных инвестиций - как за счет средств федерального бюджета, так и, в еще большей степени, за счет средств консолидированных региональных бюджетов [14, 15].

Для преодоления отставания масштабы соответствующих инвестиций необходимо существенно увеличить. За десятилетний период сделать это вряд ли возможно. Причиной является не только ограниченность финансовых ресурсов субъектов Федерации, но и другие объективные обстоятельства. До собственно освоения инвестиционных ресурсов понадобится выполнить большой объем предпроектных, проектных, архитектурно-планировочных работ, градостроительных решений, согласовать формы и размеры участия в инвестициях средств федерального, региональных, муниципальных бюджетов, внебюджетных фондов, корпоративных финансов, собственных средств предпринимателей (населения). Все это потребует значительного времени и управленческих усилий.

Использованные источники:

1. Сафронов С. В., Богер И. Б. Формирование товарного предложения на региональном продовольственном рынке. - М.: Логос, 2010.- 324 с.
2. Богер И.Б. Формирование ресурсов продовольственного рынка российского Севера. - Новосибирск: Наука, 2003. - 316 с.
3. Богер И. Скурыдин Л. Сетевая торговля на Севере - утопия или достижимое будущее? // Сибирская кооперация. - 2007. - № 25 (36). - С. 4-5.
4. Богер И.Б., Шаланов Н.В. Методический подход к статистической оценке информативности системы показателей // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
5. Богер И.Б. Структурная политика в развитии региональной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия «Экономика. Экология». - 2001. - Выпуск 6. - С. 87-91.
6. Богер И. Б. Инновации как фактор развития Российской экономики // Экономика и производство. - 2003. - № 4. - С. 14-16.
7. Богер И.Б., Моисеев Р.С. Экономические проблемы жизнеобеспечения и развития коренных народов Севера России. Петропавловск-Камчатский: КПЭИП ДВО РАН, 2003.- 216 с.
8. Богер И.Б. Северный завоз грузов в районы Северо-Востока России: совершенствование организационно-экономического механизма // Регион: экономика и социология. - 2003. - № 3. - С. 105-121.
9. Богер И.Б., Лексакова О.В. Сравнительная оценка эффективности торговой отрасли России // Вестник СибУПК. - 2013. - № 1 (4).

10. Богер И. Б., Наумова А. В., Шаланов Н. В. Метод оценки объекта нематериальных активов с позиции рыночного подхода // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 2.
11. Богер И.Б., Богер Т.Н. Налоговый механизм и его влияние на потенциал социально-экономической системы // Вестник университета Российской академии образования. - 2006. - № 4. - С. 130-133.
12. Богер И.Б. На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен // ЭКО. - 2003. - № 8. - С. 86 -106.
13. Богер И.Б., Богер Т.Н. Сравнительный технико-экономический анализ как основа программно-целевого прогнозирования развития региональной торговли // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 1(49). – С. 189-193.
14. Богер И.Б., Богер Т.Н. Механизм госрегулирования регионального продовольственного рынка // Российское предпринимательство. - 2012. - № 7. – С. 145-150.
15. Богер И.Б., Богер Т.Н. Региональные неравенства как основа формирования экономической и социальной политики государства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2013. – № 2(5).

*Богомолов Д.А.
студент, 3 курс
Шустов Р.С.
студент, 3 курс
Лоскутова О.Н.
ст. преподаватель
кафедра ЭиМХС
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Одно из важнейших направлений реабилитации людей с ограниченными физическими возможностями является физическая культура и спорт.

Согласно официальной статистике, в России к 2014 году насчитывается 12946 тыс. человек с ограниченными возможностями. [4]

Для выявления способности вести активный образ жизни, были опрошены инвалиды в возрасте 15 и более лет. Свои возможности респонденты оценили следующим образом: 86,1 % опрошенных не могут вести активный образ жизни, т.к. не позволяет здоровье или возраст. Однако, 8 % респондентов хотят и могут наравне со всеми вести активный образ жизни, а 5,9 % могли бы, но не хотят в силу отсутствия интереса или

желания. Можно сделать вывод о том, что способность вести активный образ жизни есть у 13,9% опрошенных людей с ограниченными возможностями. [4]

Каждый четвертый респондент, говоря об условиях проживания в своем населенном пункте, выделяет такую проблему как большая отдаленность объектов для занятий физической культурой и спортом. [4]

По состоянию на 01.01.2014 в Тюменской области проживает более 108 тысяч инвалидов (8% от общей численности населения), в т.ч. более 5,6 тыс. детей-инвалидов (2% от численности детского населения Тюменской области). Из них, 45,5 % - это инвалиды III группы, 39, % - инвалиды II группы и только 14,8 % - инвалиды I группы. [3]

В Тюменской области доля «особых детей» в возрасте от 5 до 18 лет, занимающихся физической культурой и спортом, составила 22 % от их общей численности.

В рамках государственной программы «Доступная среда» и Соглашения с Министерством труда и социальной защиты РФ за счет средств областного и федерального бюджетов в 2014 году планируется оборудовать 22 спортивных объекта. На 2015 год запланированы проектно-исследовательские работы, очередной шаг к началу строительства специализированного спортивного комплекса. Под его строительство выделен участок между микрорайонами Войновкой и Восточным-2. [2]

Ведется работа по пятнадцати зимним и летним видам спорта. Наиболее востребованы среди людей с инвалидностью баскетбол на колясках, лыжные гонки, волейбол, легкая атлетика. В регионе действуют отделения для инвалидов на базе 30 спортивных школ, двух центров спортивной подготовки. [2]

В СДЮСШОР №3 с 2010 года работает отделение плавания. В специальную группу плавания входят инвалиды по зрению, слуху, с поражениями опорно-двигательного аппарата, с легкой формой заболевания ДЦП. Также в СДЮСШОР № 3 работают секции гольфа, мини-футбола для слепых, шахмат для глухих, а также баскетбола, спортивных танцев, тенниса. В 2012 году перечень дополнила игра бочче для людей с поражением опорно-двигательного аппарата и с заболеванием ДЦП, причем любой степени тяжести. В ДЮСШ "Неге" успешно работают группы легкой атлетики, лыжных гонок, плавания, танцевального спорта, пауэрлифтинга, шахмат. В СДЮСШОР №1 инвалиды осваивают конный спорт. Недавно двадцать борцов с ограниченными возможностями смогли тренироваться на базе тюменского Центра дзюдо. [5]

В 2015 году список спортивных услуг для инвалидов увеличится. Благодаря совместным усилиям департамента по спорту и молодежной политике администрации Тюменской области и Тюменской городской федерации гиревого спорта в филиале СДЮСШОР №3 откроются отделения армспорта и пауэрлифтинга. [5]

В целом, Тюменский регион имеет больше перспективы развития физической культуры и реализации спортивных мероприятий для людей с инвалидностью.

К сожалению, данные виды услуг для людей с ограниченными возможностями не пользуются тем спросом, который изначально ожидался. С ноября 2013 года семьям, в которых есть дети-инвалиды, СДЮСШОР №3 рассылали письма с полной информацией о действующих отделениях, контактные данные. Всего отправили более 100 приглашений. В департамент обратились мамы лишь двух юных тюменцев с ограниченными возможностями.

Для того, чтобы люди с ограниченными возможностями могли заниматься спортом и организовать досуг, немаловажное значение имеет доступная транспортная инфраструктура. В Тюменской области только 28 % городского автопарка общественного транспорта оборудовано для перевозки инвалидов. [1]

Существуют услуги транспортного обслуживания маломобильных категорий граждан, например при Областном центре реабилитации инвалидов. Но количество транспортных единиц очень ограничено (5 специализированных автомобилей).

Как отмечает губернатор Тюменской области, мало купить автобусы, необходимо проводить огромную разъяснительную работу. Понятно, чтобы погрузить человека, передвигающегося с помощью коляски, с остановки в автобус, требуется время и ряд технических моментов. Как показывает практика, многие окружающие такого человека люди не готовы проявлять понимание. [2]

Также необходимо сказать о низком уровне информированности о существующих программах, проводимых спортивных мероприятиях и возможностях проведения досуга для людей с ограниченными возможностями. Подобного рода информацию можно встретить на официальных сайтах специализированных организаций и некоторых печатных СМИ, но как показывает практика, такой информации не достаточно.

Таким образом, Тюменская область имеет большой потенциал для адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья и огромную площадку для реализации спортивных мероприятий. Однако, существует ряд проблем, мешающих реализации этого потенциала: неразвитая транспортная инфраструктура для людей с ограниченными возможностями здоровья, неготовность общества проявлять толерантность и понимание к «особым» людям, а также недостаточная информационная освещенность вопроса.

Использованные источники:

1. В Тюмени работает 12 спортплощадок для людей с ограниченными возможностями [Электронный ресурс]//Тюменское время 09 сен 2014. – Режим доступа: <http://tyumen-time.ru/news/video/3959/>

2. Неограниченные возможности для занятий спортом есть в Тюмени у всех [Электронный ресурс]//Тюменская линия 21 авг 2014. – Режим доступа: <http://t-l.ru/1984.html>
3. Официальный портал органов государственной власти Тюменской области. – Электронный ресурс. Режим доступа: http://admtyumen.ru/ogv_ru/gov/administrative/sport_youth_department/interview/more.htm?id=10640903@cmsArticle
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/
5. Спортивный портал Тюменской области. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://moi-sport2.ru/sportshkoly/>

*Богомолов Д.А.
студент, 3 курс
Шустов Р.С.
студент, 3 курс
Лоскутова О.Н.
ст. преподаватель
кафедра ЭиМХС
ТГAMЭУП
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

Одним из основных направлений России в настоящее время является развитие спорта и физической культуры.

Для развития инфраструктуры сферы физической культуры и спорта и совершенствования финансового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности необходима реализация комплекса следующих мер:

- улучшение материально-технического обеспечения организаций физической культуры и спорта;
- разработка и реализация инвестиционных программ в сфере физической культуры и спорта в условиях современной рыночной экономики;
- разработка технических регламентов, национальных стандартов и свода правил по проектированию и строительству объектов спорта, а также правил сертификации услуг и продукции;
- развитие лизинга спортивного оборудования, инвентаря и соответствующих материалов. [1]

Для массового и профессионального спорта необходимы значительные инвестиции как государственного, так и частного секторов экономики. На сегодняшний день актуален поиск альтернативных источников

финансирования и новых форм совместного участия государства и частного бизнеса в развитии спорта.

В настоящее время для поддержки спортивной индустрии только бюджетных финансовых средств недостаточно. Ежегодные расходы бюджетов всех уровней составляют всего около 0,7% от общей суммы расходов. Согласно данным экспертов, в федеральном бюджете на 2013–2015гг. предполагается уменьшение доли финансирования физической культуры и спорта. [4]

Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 г. предполагает увеличение количества людей, занимающихся спортом с 15% до 40%, количество стадионов, спортивных комплексов и спортивных площадок. В этих условиях осуществляется активный поиск дополнительных средств для строительства объектов спортивных объектов, повышения эффективности использования бюджетных средств на эти цели и обеспечения эффективного сочетания интересов бизнеса и государства. В качестве такого инструмента может выступать государственно-частное партнерство. [1]

Необходимо осуществлять совместное финансирование эффективно. Бизнесмену, чтобы вложить свои деньги в спорт, нужны реальные выгоды - авторитет в обществе, укрепление деловых связей, должная реклама. Вот лишь несколько факторов, которые должны сопровождать этот процесс.

Чтобы заинтересовать бизнес-структуры, необходимо развивать государственно-частное партнёрство, подготовив для этого на местах соответствующую законодательную базу. Спонсоры должны оказывать помощь не в конвертах, как это делается сейчас, а на законных основаниях.

Данная форма союза государства и бизнеса используется при подготовке спортивных соревнований международного уровня: зимние Олимпийские и Паралимпийские игры, в 2014 г. в Сочи, Чемпионат мира по хоккею 2016 г., Чемпионат мира по футболу 2018 г. [5]

Российское правительство взяло на себя обязательство вложить около 1 трлн. долларов (около 31 трлн. рублей) в финансирование возведения спортивной инфраструктуры в период до 2020 г. в рамках указанных мероприятий. Вместе с тем покрытие расходов в таком объеме не представляется возможным только за счет государственных средств. По этой причине в настоящее время государство и активизирует деятельность по развитию ГЧП, ожидая частных инвесторов, в том числе иностранных. Такой метод рассматривается в качестве необходимого инструмента реализации запланированных проектов. [6]

Наиболее богатый опыт привлечения частных денег в создание спортивной инфраструктуры разработан в Нижегородской области. Три физкультурно-оздоровительных комплекса (ФОК) в Павловском, Лукояновском и Краснобаковском районах построены в рамках концессионных соглашений между Нижегородской областью и ЗАО «Волга

– Спорт». Концессионные соглашения были заключены в октябре 2010 г. на 10 лет, в рамках которых частный партнер обязуется профинансировать, построить, оснастить оборудованием данные спортивные сооружения. Стоимость каждого ФОКа составила порядка 500 млн. рублей. По истечении десятилетнего периода объекты будут переданы области, а до этого момента хозяйственную деятельность на них будет осуществлять частный партнер. [6]

В Москве планируется строительство стадиона футбольного клуба ЦСКА (ВЭБ-Арена) и футбольного клуба Спартак (Открытие Арена). К финансированию строительства данных объектов привлечены Внешэкономбанк и Банк «Открытие». Объем инвестиций в строительство стадиона «ВЭБ-Арена» оценивается экспертами в 11 млрд. рублей и согласно предварительным данным новый стадион будет вмещать около 30 тыс. зрителей. Кроме того, проект «ВЭБ-Арена» предусматривает строительство бизнес-центра и подземной парковки. Другой стадион – футбольного клуба «Спартак» – будет построен на основе спонсорского соглашения о долгосрочном стратегическом партнерстве между ФК «Спартак-Москва» и Банк «Открытие». Условия контракта предусматривают нейминг стадиона сроком на 6 лет. Ввод в эксплуатацию назначен на май 2014 г. Общая сумма стоимости стадиона «Открытие Арена» составит около 15 млрд. рублей. [6]

Исходя из российского и зарубежного опыта реализации ГЧП проектов, в этом сегменте существуют некоторые проблемы:

- неопределенность в сфере государственных форм собственности, зачастую недоверие частного бизнеса к относительно новому инструменту ГЧП, а также неспособность покрыть банковские риски;

- правила бюджетного учета и установления тарифов, не предоставляют необходимые гарантии потенциальному частному инвестору по определению уровня будущих денежных потоков для окупаемости проектов (установленная Федеральной службой по тарифам система тарифов создает дополнительные трудности для участников сделок ввиду ее фактического дублирования при расчетах, проводимых потребителями за все коммунальные услуги);

- стоимость строительства 1 кв. м. объекта спортивной инфраструктуры существенно отличается в зависимости от региона его реализации, что говорит об отсутствии единых стандартов строительства в стране и существенных региональных отличиях;

- не проработан вопрос залогового законодательства, что создает проблемы для банков по финансированию подобных союзов на основе проектного финансирования, а также выделяются неблагоприятные условия налогообложения для инвесторов. [2]

Таким образом, основной проблемой остается нехватка бюджетного финансирования строительства новых спортивных стадионов, площадок, физкультурно-оздоровительных комплексов, а также реконструкция и

модернизация существующих. В такой ситуации государству необходимо дать органам местного самоуправления четкие полномочия и предоставить возможность действовать самостоятельно при решении вопросов, связанных с заключением соглашений о совместных проектах государства и частных лиц, предоставить соглашениям о ГЧП реальную юридическую силу, прояснить ситуацию с правами собственности на объекты соглашений о ГЧП, рассмотреть льготные возможности налогообложения для инвесторов.

Использованные источники:

1. Петрикова Е.М., Корзина Е.А. Возможности региональных и местных бюджетов по реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) // Финансы и кредит. 2011. № 25.
2. Государственная программа Российской Федерации "Развитие физической культуры и спорта" – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://vkbs.su/upload/iblock/66f/gosudarstvennaya-programma-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-v-rf.pdf>
3. Постановление Правительства РФ от 11.01.2006 N 7 (ред. от 25.09.2008) "О федеральной целевой программе "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы". – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/570802>
4. Спорту нужна финансовая поддержка [Электронный ресурс]//Красноярский рабочий №45 28 окт 2014. – Режим доступа: <http://presslife.ru/content/view/6713>
5. Финансовые особенности государственно-частного партнерства в спортивной индустрии. [Электронный ресурс]//Финансы и кредит №32 (560). 2013. – Режим доступа: <http://www.allrus.info/data/201308/66/prilozenie.pdf>

*Богомолов Д.А.
студент, 3 курс
Шустов Р.С.
студент, 3 курс
Лоскутова О.Н.
ст. преподаватель
кафедра ЭиМХС
ТГAMЭУП
Россия, г. Тюмень*

ОЦЕНКА УСПЕХОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДОСТУПНАЯ СРЕДА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

По состоянию на 2014 в Тюменской области проживает более 108 тысяч инвалидов (8% от общей численности населения), в т.ч. более 5,6 тыс. детей-инвалидов (2% от численности детского населения Тюменской области). При этом, более 11% данной категории населения нуждаются в особых «доступных» условиях жизнедеятельности. Из общего числа

инвалидов в области проживает около 4 тыс. инвалидов-колясочников, более 4 тыс. инвалидов по зрению, более 2 тыс. инвалидов по слуху. [3]

Категории инвалидов с ограничениями в передвижении, самообслуживании, с сенсорными расстройствами, с психическими расстройствами требуют особого подхода в оказании услуг и их доступности.

Региональная комплексная программа «Доступная среда», рассчитанная на 2011-2015 годы, призвана повысить уровень доступности важнейших объектов и услуг в приоритетных сферах жизни для инвалидов и маломобильных групп населения.

На реализацию Программы в 2013 году привлечено из федерального бюджета более 15 млн. рублей (на обеспечение доступности социальных объектов и услуг), из областного бюджета на формирование безбарьерной среды выделено около 64 млн. рублей. [6]

При проектировании, а также при строительстве и сдаче новых объектов социальной инфраструктуры выполняются требования по организации их доступности для инвалидов.

Введены в эксплуатацию с учетом нужд инвалидов объекты социальной сферы:

- Тюменский областной морфологический центр (4 очередь строительства объектов областного онкологического диспансера, район д. Патрушево);

- учебный корпус Ишимского педагогического института им. П.П. Ершова;

- детский сад в г.Тобольске;

- школа на 825 учебных мест в 3-м Заречном мкр. г.Тюмени;

- 5 этап Центра зимних видов спорта «Жемчужина Сибири», район д. Мичурино Тюменского района;

- крытый каток специализированной детско-юношеской спортивной школы олимпийского резерва «Прибой» в г. Тюмени;

- спортивно-оздоровительный лагерь «Олимпиец» в г. Тюмени;

- модульное здание вспомогательных служб на территории автовокзала г.Тюмени. [4]

Реестр приоритетных объектов социальной инфраструктуры составляет 1012 ед. В 2013 году оборудовано 476 объектов (47% от общего количества приоритетных объектов), из них в сфере социальной защиты населения приоритетных объектов – 124 ед., из них доступны (полностью, частично) – 109 ед. или 87,9% объектов. Значение показателя Программы на 2013 год выполнено (план - 42%). [1]

За 2012-2013 годы оказана материальная помощь на выполнение мероприятий по адаптации жилья 14 инвалидам в общем размере 1,0 млн.руб. [5]

В целях доступности транспортной и дорожной инфраструктуры обеспечиваются условия для посещения инвалидами общественных зданий, вокзалов, аэропорта, мест отдыха, приобретается специализированный автотранспорт.

88% автовокзалов и автостанций Тюменской области оборудованы с учетом обеспечения доступности для маломобильных групп населения.

В целях повышения доступности городского общественного транспорта для инвалидов перевозка пассажиров по городским маршрутам в Тюменской области осуществляется 378 полунизкопольными и низкопольными автобусами. [1]

В 2013 году доля парка подвижного состава автомобильного и городского наземного транспорта общего пользования, оборудованного для перевозки маломобильных групп населения, в парке этого подвижного состава, составила 28,1%. Значение показателя достигнуто в полном объеме (план – 13,1%). [3]

В целях доступа к информации в рамках Программы проводятся следующие мероприятия: размещение информации о мерах социальной поддержки, о мероприятиях по реабилитации инвалидов и др. на портале органов исполнительной власти Тюменской области, сайтах областных реабилитационных центров, в средствах массовой информации; привлечение к информированию населения общественных организаций инвалидов.

В настоящее время департаментом социального развития Тюменской области совместно с департаментом информатизации Тюменской области и областными общественными организациями инвалидов разработан специализированный Интернет - ресурс «Доступная среда», который объединит два модуля – «Технические средства реабилитации» и «Объекты социальной инфраструктуры для инвалидов». На модуле «Технические средства реабилитации» размещен подробный каталог технических средств реабилитации и протезно-ортопедических изделий, информация о поставщиках, реабилитационных учреждениях. На модуле «Объекты социальной инфраструктуры для инвалидов» предусматривается работа ресурса «Карта доступности объектов и услуг Тюменской области». На 2014 год обработана и занесена информация по 822 объектам.

В целях обеспечения доступности оказания реабилитационной помощи инвалидам, детям-инвалидам и членам их семей в области действует разветвлённая сеть учреждений, оказывающих социальные услуги.

В настоящее время социальная реабилитация инвалидов, в том числе детей-инвалидов, проводится в 47 учреждениях социального обслуживания населения, в том числе в 4 специализированных реабилитационных учреждениях. [6]

В 2013 году в учреждениях социального обслуживания населения прошли реабилитацию около 20 тысяч инвалидов, детей-инвалидов.

В Тюменской области особое внимание уделяется привлечению общественных организаций инвалидов к формированию доступной среды жизнедеятельности.

По результатам проведенных обследований Правительством Тюменской области из средств областного бюджета было выделено 14,0 млн.руб. на адаптацию жилищного фонда в части оснащения жилых домов города Тюмени пандусами и подъемниками для более 100 социально-активных инвалидов-колясочников. Данная программа реализуется Тюменской областной общественной организацией инвалидов с 4 квартала 2013 года.

В 2013 году Постановлением Администрации г. Тюмени выделены денежные средства в сумме 36,5 млн. руб. на капитальный ремонт общежития для инвалидов по зрению. Ремонтные работы проводятся в рамках трехстороннего соглашения, одной из сторон которого является Тюменская областная организация «Всероссийское общество слепых». Технической документацией предусмотрен перечень необходимого оборудования для формирования в жилом помещении доступной среды для инвалидов по зрению. Ремонтные работы планируется завершить к декабрю 2014 года. [6]

В учреждениях стали появляться хорошо оборудованные пандусы, по которым колясочник может добраться до входа в здание. Правда, один из новых стадионов в Тюмени оборудован пандусом лишь снаружи, внутри же инвалид передвигаться на коляске не может. До сих пор не оборудована специальными средствами областная библиотека. Данный вопрос обсуждается в Тюменской областной организации Всероссийского общества инвалидов. [2]

В целом результаты проведенного мониторинга указывают на положительные отзывы инвалидов о проводимой в регионе социальной политике в отношении особых людей, соблюдении их прав и законных интересов, об отношении общества к инвалидам.

Таким образом, поставленные цели программы «Доступная среда» успешно достигаются. Реализуемая программа значительно способствует росту уровня жизни людей с ограниченными возможностями здоровья.

Использованные источники:

1. В Тюменской области успешно реализуется программа «Доступная среда» [Электронный ресурс]//Медпортал 04 авг 2014. – Режим доступа: http://www.медпорталуфо.рф/post/view/92/v_tyumenskoy_oblasti_ushpeshno_rea_lizuetsya_programma_dostupnaya_sreda
2. О доступности среды для людей с ограниченными возможностями [Электронный ресурс]//Тюменская область сегодня 23 марта 2014. – Режим доступа: <http://www.tumentoday.ru/2014/03/29/o-dostupnosti-sredy-dlya-lyudey-s-ogra/>

- 3.Официальный портал Тюменской областной думы. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.duma72.ru/ru/arena/new/news/548/26306/>
- 4.Официальный сайт партии Единая Россия. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://tyumen.er.ru/news/2014/2/12/tyumen-dostupnaya-sreda/>
- 5.Равные возможности не на словах, а на деле [Электронный ресурс]//Тюменская область сегодня 08 авг 2014. – Режим доступа: <http://www.tumentoday.ru/2014/08/08/равные-возможности-не-на-словах-а-на-де/>
- 6.Тюмень – доступная среда [Электронный ресурс]//Тюменский край №43 (415). 13 фев 2014. – Режим доступа: <http://tyumedia.ru/143986.html>

*Божко О.В.
студент 5 курса
Гикис С.Н.*

*научный руководитель, старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»
Россия, г. Пятигорск*

ТВОРЧЕСКИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ТЕЛЕВИЗИОННОГО ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ФИЛЬМА (НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ Л.Г. ПАРФЕНОВА)

Телевизионный документальный фильм является одним из самых сложных журналистских произведений, соединяющих в себе элементы реальности и художественности. Главные особенности документалистики – ее диалогичность и коммуникативность, сочетание документального и игрового, информационного и образного, субъективного (авторского) и объективного. Многогранность этого жанра всегда привлекала опытных журналистов. Исследование этапов становления документального кино в России и за рубежом говорит о том, что стратегически и технически этот жанр развивался практически в едином направлении во всех странах. Лишь в годы существования СССР отечественная документалистика отличалась тотальной зависимостью от идеологии партии и пропагандистской подачей материала. Принципиальные же различия можно обнаружить в отношении к документальным фильмам государства и зрителя в разных странах. Так, несмотря на довольно внушительную историю развития, отечественное кино не отличается фундаментальностью. Во многом это связано с недостаточным финансированием, отсутствием проката и незаинтересованностью зрителя в качественной авторской документалистике. На Западе серьезные телевизионные каналы минимум один раз в месяц транслируют работу победителя какого-либо крупного фестиваля или новый фильм известного режиссера. Успешным отечественным фильмам, которые одерживают победу и приносят славу российскому кинематографу на мировых фестивалях, практически невозможно дойти до широкой аудитории на родине. Телевидение все больше обесценивает и лишает подлинного смысла

понятие «документальное кино», приучая зрителя реагировать на примитивные сюжеты и безвкусные приемы. Насколько качественное документальное кино востребовано современной российской аудиторией, можно судить по рейтингам. Так, документальные фильмы журналиста Л.Г. Парфенова выходили на «Первом канале» после 22 часов, а их рейтинги были совсем невысоки. И хотя российский зритель, как правило, выражает недовольство пошлостью и однообразием современного телевидения, на практике он оказывается не готовым воспринимать серьезные работы. Докудрама Л.Г. Парфенова «Глаз Божий», показанная к 100-летию ГМИИ имени А.С. Пушкина, собрала 8% просмотров. В то время как шоу «Дом-2» на канале ТНТ, шедшее примерно в одно время с фильмом Л.Г. Парфенова, смотрело порядка 20 % зрителей. Таким образом, можно судить, что тип диалога между документалистом и зрителем, сформированный в советские годы, сегодня утерян. Большая часть современной аудитории отдает предпочтение цикловому продукту, например, реалити-шоу. Кроме того, возросла визуальная культура телезрителя, ему требуется зрелищность. Чтобы удержать внимание аудитории на протяжении всего фильма, журналисту приходится прикладывать все больше усилий, отходить от привычных норм и закономерностей документального кино. И если задачи по созданию контента остаются прежними, то формы его подачи и методы, используемые теледокументалистами, требуют изменений. Все актуальней становится вопрос поиска оптимальных средств создания качественной современной теледокументалистики и использования «увлекательного» способа подачи информации.

В числе тех, кто одним из первых осознал актуальные потребности зрителей, журналист Л.Г. Парфенов. Его работы полностью противоречат сформировавшемуся образу документального кино, как скучного и монотонного видеоматериала. Автор понимает, что если зрителю показывать только хроникальную видеосъемку и старые фотографии, интерес к фильму быстро угаснет. Детальный разбор фильмов Л.Г. Парфенова позволил выявить довольно внушительный арсенал визуальных средств, используемых съемочной группой «Намедни»: хроникальные кадры, постановка, реконструкции событий, актерская игра, репортажная съемка, компьютерная графика, технология хромакей, 3D визуализации и спецэффекты. Все это позволяет делать удивительные по красоте вещи: совмещать старую хронику и современные кадры, входить в прошлое, перемещаться в будущее, брать предметы из фотографий, разрушать здания, восстанавливать архитектурные сооружения и многое другое. Особого внимания заслуживает качество реконструкций в докудрамах. После изучения и анализа многочисленных отзывов на фильмы Л.Г. Парфенова, становится понятно, что зрителю не всегда удастся отличить хронику от реконструкции, что говорит о высоком качестве режиссерской работы и профессиональном подходе к выбору актеров. Кроме этого, особого

внимания заслуживает прием совмещения двух изображений в одной композиции, использованный в фильме «Цвет нации», когда Л.Г. Парфенов двигается внутри фотографий профессора С.М. Прокудина-Горского и даже берет в руки предметы, изображенные на фото. При этом зритель не увидит ни швов, ни грубого совмещения кадров, все выглядит гармонично и естественно, словно автор действительно находится во времени, запечатленном С.М. Прокудиным-Горским. Л.Г. Парфенов фактически стал создателем качественной телевизионной документалистики, которая не следует старыми путями и не загоняет себя в жанровые рамки.

Работы Л.Г. Парфенова являются образцом мастерского владения современным экранным языком. Особенность текстов документалиста заключается в том, что он вводит зрителя в действие с самых первых слов – интригующее и захватывающее начало фильма непременно заставляет зрителя ждать продолжения. Увлечательность фильма зависит от степени энергетики подачи материала. Журналист задает хороший ритм и темп, он ведет эмоциональный, насыщенный рассказ, подкрепляя его активной, но не наигранной, жестикуляцией. Так называемого эффекта присутствия автор достигает с помощью динамичного поведения в кадре, живого и образного языка, тонкого юмора. Подача материала импульсивна и эмоционально насыщена, этого требует сама природа телевидения, которая в своей основе является зрелищной. Парфеновский способ подачи материала сформировался из того, что автор является журналистом, и ему близок репортажный характер повествования. Л.Г. Парфенов помимо общеизвестных фактов всегда уделяет внимание мелочам, самым незначительным деталям, благодаря чему его герои предстают не бездушными историческими фигурами, а интересными и живыми людьми. Кроме этого документалист практикует довольно интересный метод подачи информации, когда стиль фильма схож со стилем поведения и натурой главного героя. Зрелищность фильмов несколько не упрощает их содержания. Даже когда границы между документальным и художественным размываются посредством приемов реконструкции, факт остается фактом, каждый эпизод имеет под собой строго документальную основу.

В целом, по результатам исследования можно предложить следующие рекомендации для создания телевизионных документальных фильмов на отечественном телевидении:

- теледокументалист обязан уважать аудиторию и руководствоваться принципом, что время, проведенное зрителем у экрана телевизора, должно быть оправдано;

- учитывая уровень современной визуальной культуры аудитории, следует понимать, что телевизионный документальный фильм может привлечь внимание большего количества зрителей, если он будет не только

информировать, но и развлекать, вызывая эмоции захватывающим сюжетом и яркими моментами;

- телевизионный документальный фильм должен быть визуально насыщенным, для этого используются современные технические и выразительные средства: репортажные съемки, неординарный монтаж, спецэффекты, компьютерная графика, дизайн, анимация;

- работая над реконструкцией, экранизируя определенную эпоху, документалист должен максимально точно и достоверно передать событие и атмосферу, опираясь исключительно на факты;

- используя реконструкцию событий, документалист должен позаботиться о составе актеров. Интерес зрителя к фильму будет выше, если привлечь к работе профессиональных и хорошо известных актеров;

- документалисту не следует бояться экспериментировать. В том случае, когда съемочная группа не обладает современными техническими средствами, внимание зрителя можно привлечь следующими способами: рассказать о мелких деталях, ранее неизвестных фактах из биографии героя, поработать с пространственно-временной структурой фильма, нарушать её последовательность, записать необычные стендапы, повторить действия главного героя фильма, побывать в тех местах, которые посещал герой;

- использование визуально захватывающих приемов будет выглядеть безвкусно и неуместно, если их сопровождает скучное, вялое изложение фактов. Будь то рассказ о жизни известного человека, исторической фигуре или анализ событий прошлого, теледокументалисту необходимо уметь интересно и захватывающе преподносить материал. Напор, энергия, образность речи, ирония, юмор, внимание к мелким деталям сделают фильм ярче и запоминающейся;

- автор, работающий в кадре, должен иметь приятную и узнаваемую внешность, быть харизматичным и активным, уметь действовать как актер, но не переигрывать, не доводить работу до уровня самолюбования, обладать чувством меры, вкуса и внутреннего контроля.

Боклаг В.А., канд. наук по гос. упр.

доцент

кафедра государственного управления и земельного кадастра

Классический приватный университет

Украина, г. Запорожье

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье определены основные составляющие государственной земельной политики, выявлены существующие проблем ее реализации и разработаны предложения по ее совершенствованию.

Ключевые слова: государственная политика, управления правами

собственности на землю, информация о землевладении, целевые государственные программы, инфраструктурное обеспечение реализации государственной политики

*Boclag V.A., PhD,
associate professor by the department
of public administration and landed cadastre,
Classic private university,
Ukraine, Zaporozhye*

THE BASES OF STATE POLICY IN THE SPHERE OF THE LANDED RELATIONS IN UKRAINE

Annotation

In the article the basic constituents of the state landed policy are certain, the problems of its realization are exposed and the suggestions on its perfection are developed.

Keywords: state policy, managements by the rights of own on earth, information about the landownership, having a special purpose government programs, infrastructural providing of realization of state policy

Введение

Сложная ситуация, сложившаяся в настоящее время в сфере земельных отношений в Украине, обусловлена действием следующих факторов: отсутствием взвешенной государственной земельной политики и механизма ее реализации, низкой эффективностью системы финансово-экономического и землеустроительного регулирования земельных отношений; непоследовательной политикой по комплексному развитию земельного законодательства и созданию благоприятного инвестиционного климата в сфере землепользования; отсутствием комплексного подхода к реформированию системы государственного земельного кадастра и созданию государственной системы регистрации имущественных прав на недвижимое имущество с учетом исторических факторов; отсутствием взвешенной государственной политики формирования и развития рынка земель сельскохозяйственного назначения, созданием большого количества небольших по площади и малоэффективных сельскохозяйственных предприятий из-за парцелляции земельных массивов; недостаточным финансированием фундаментальной и прикладной землеустроительной науки, дублированием функций Госземагенства другими органами исполнительной власти и органами местного самоуправления [4].

Разработка теоретических основ науки государственного регулирования земельных отношений находится на достаточно высоком уровне. Основы государственного управления земельными ресурсами охарактеризованы в трудах таких украинских ученых, как Д. Бабминдра, Ю. Билык, А. Даниленко, Д. Добряк, О. Дорош, О. Евграфов, И. Завадский, А. Мартын, О. Мордвинов, С. Поважный, А. Третьяк и др. Тем не менее,

обобщение и систематизация теоретических основ исследований государственного регулирования земельных отношений нуждается во всестороннем научном обосновании.

Целью статьи является определение основных составляющих государственной земельной политики, выявление существующих проблем ее реализации и разработка предложений по ее совершенствованию.

Основные разделы

В соответствии с трактовкой Э. Янга и Л. Куинн, государственная политика – это: полномочные действия власти; реакция на реальные жизненные потребности или проблемы; ориентированность на достижение цели; курс действий; деятельность одного игрока или группы игроков; обоснование действий; принятое решение, а не намерение или обещание [7, с. 5-6]. Следовательно, государственная политика – это деятельность органов государственной власти по управлению и руководству обществом на основе единых целей, принципов и методов, которая предусматривает разработку, законодательное закрепление и внедрение государственных целевых программ в разных сферах общественной жизни с целью решения неотложных проблем или удовлетворения потребностей общества [5].

Государственная земельная политика должна определять, кто имеет законное право собственности на земельные ресурсы, и выражать распределение властных полномочий между государством, его гражданами и местными органами власти. Целью государственной земельной политики является распределение прав на землю, обеспечение защиты этих прав, поддержка развития всех форм землепользования. Она должна определять принципы, правила и процедуры управления правами собственности на землю, способы распоряжения информацией о землевладении, законные методы доступа, использования, подтверждения и отчуждения этих прав, а также определять институты, которые отвечают за реализацию государственных интересов [1].

В соответствии с Конституцией Украины [3, ст. 13] и Гражданским кодексом Украины [1, ст. 324] украинский народ является собственником всех земель в пределах территории Украины. От имени украинского народа права собственника реализуют органы государственной власти и органы местного самоуправления. Однако, ни земельное, ни гражданское законодательство не определяют механизмов осуществления права собственности Украинского народа на землю, что снижает эффективность правового регулирования и свидетельствует о законодательной незавершенности концепции права собственности на землю в Украине.

Земельным кодексом Украины закреплены следующие базовые принципы земельных правоотношений:

- использование земли как территориального базиса, природного ресурса и основного средства производства;
- обеспечение равенства права собственности на землю граждан,

юридических лиц, территориальных общин и государства;

– невмешательство государства в осуществление гражданами, юридическими лицами и органами местного самоуправления своих прав на владение, пользование и распоряжение землей, кроме случаев, предусмотренных законами;

– обеспечение рационального использования и охраны земель;

– обеспечение гарантий прав на землю, приоритета требований экологической безопасности [2, ст. 5].

Названные принципы определяют правила и процедуры управления правами собственности на землю. С 1 января 2013 года введены новые правила и процедуры оформления прав на земельные участки и другое недвижимое имущество, а именно:

– фиксирование формирования земельных участков в Государственном земельном кадастре и оформления прав на земельные участки в Государственном реестре имущественных прав на недвижимое имущество [7];

– земельный участок считается сформированным с момента присвоения ему кадастрового номера и обязательной государственной регистрации в Государственном земельном кадастре [8, ст. 79];

– наличие у субъекта права на земельный участок подтверждается фактом проведения государственной регистрации такого права в Государственном реестре прав на недвижимое имущество [7, ст. 1];

– предоставление доступа к информации Государственного земельного кадастра органам государственной власти и местного самоуправления с целью управления землями.

Однако на практике программное обеспечение Государственного земельного кадастра создается таким способом, чтобы сохранить монопольный доступ территориальных органов Госземагентства Украины к кадастровой информации, в частности:

1) вопреки требованиям профильного закона нотариусы и государственные регистраторы лишены прав прямого доступа к данным Государственного земельного кадастра, что создает «искусственную потребность» в получении выписок из Государственного земельного кадастра при заключении гражданско-правовых соглашений, а государственные кадастровые регистраторы не могут предоставлять выписки об участках, расположенных за пределами их района (города);

2) не обеспечивается своевременная передача сведений о зарегистрированных до 2013 года правах на земельные участки в Государственный реестр имущественных прав на недвижимое имущество, что позволяет повторно передавать в аренду уже арендованные земельные участки;

3) доступа к кадастровым данным искусственно лишены землеустроители, геодезисты, оценщики и банки, что резко снижает ценность этих

данных для общества, мешает получать сведения о координатах границ земельных участков для решения земельных споров;

4) в Государственном земельном кадастре практически отсутствуют сведения об административно-территориальном устройстве и ограничении использования земель;

5) государственные кадастровые регистраторы лишены технической возможности исправлять ошибки Государственного земельного кадастра [6, с. 11-12].

Государственная политика в сфере земельных отношений реализуется путем составления и выполнения государственных целевых программ. В. Лобанов отмечает, что целевые программы – это комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, с четко определенными ресурсами, исполнителями и сроками осуществления, который обеспечивает эффективное решение заданий в сфере государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития государства [5, с. 73].

Целевые государственные программы – это один из основных способов реализации на практике государственных решений. Они позволяют обеспечить определенную концентрацию финансовых и производственных ресурсов для решения приоритетных вопросов развития национальной экономики. Разработка государственных программ дает возможность определить долгосрочные цели и разработать стратегию на долговременный период, а также вовлечь в ее реализацию заинтересованные организации. Следует отметить, что в настоящее время в Украине эффективность многих государственных программ является низкой по причинам недостаточного финансирования, слабого контроля выполнения, несовершенства мониторинга и оценки социального и других эффектов от их реализации, а также несовершенства научно-методического обеспечения.

Одним из направлений государственной политики регулирования земельных отношений является инфраструктурное ее обеспечение. Формирование и реализацию государственной политики в сфере земельных отношений в Украине обеспечивают Верховный Совет Украины, Кабинет Министров, Министерство экологии и природных ресурсов, Министерство аграрной политики и продовольствия, другие министерства и ведомства, Государственное агентство земельных ресурсов, территориальные подразделения центральных органов исполнительной власти, местные государственные администрации. Различного рода услуги в сфере землепользования оказывают государственные предприятия «Центр государственного земельного кадастра», «Главный научно-исследовательский и проектный институт землеустройства», 29 топографо-геодезических и картографических предприятий, а также коллективные и частные предприятия.

Финансово-экономическое состояние государственных предприятий «Центр государственного земельного кадастра», институтов землеустройства, топографо-геодезических предприятий неудовлетворительно, характеризуется высокой текучестью руководящих кадров и низкой эффективностью работы персонала. Фактически деятельность государственных предприятий стимулируется органами государственной власти, а их «конкурентным преимуществом» на рынке является монопольный доступ к государственным базам данных, архивной землеустроительной документации и документации по оценке земель, которая была составлена в начале земельной реформы за бюджетные средства или за средства землевладельцев и землепользователей [6, с. 18].

Таким образом, инфраструктурное обеспечение реализации государственной политики в сфере земельных отношений можно считать неэффективным. Для его совершенствования необходима реструктуризация системы государственных и научно-исследовательских институтов путем: корпоратизации и продажи государственных институтов землеустройства и государственных топографо-геодезических предприятий в соответствии с Государственной программой приватизации; преобразования в бюджетные учреждения и передачи национальным академиям наук научно-исследовательских и проектных институтов землеустройства, которые смогли сохранить научно-технический и научно-исследовательский потенциал.

Заключение

Государственная земельная политика должна определять принципы, правила и процедуры управления правами собственности на землю, способы распоряжения информацией о землевладении, законные методы доступа, использования, подтверждения и отчуждения этих прав, а также определять институции, которые отвечают за реализацию государственных интересов.

В настоящий момент основными упущениями в процессе реализации государственной земельной политики в Украине, на наш взгляд, являются: отсутствие четкого определения механизмов осуществления права собственности Украинского народа на землю; невыполнение принципа доступности информации Государственного земельного кадастра органам государственной власти и местного самоуправления; недостаточное финансирование, слабый контроль выполнения, несовершенство мониторинга и оценки социального и других эффектов от реализации государственных целевых программ, а также несовершенство их научно-методического обеспечения; неэффективное инфраструктурное обеспечение реализации государственной политики в сфере земельных отношений.

С целью устранения выявленных проблем реализации государственной земельной политики необходимо: устранить законодательную незавершенность концепции права собственности на землю в Украине путем внесения изменений в соответствующие законодательные акты; открыть

свободный доступ к землеустроительной документации на официальном сайте Госземагентства Украины, обеспечив при этом защиту персональных данных; повысить качество разработки, выполнения и финансирования государственных целевых программ в сфере землепользования и охраны земель; провести реструктуризацию системы государственных и научно-исследовательских институтов землеустройства.

Использованные источники:

1. Лобанов В.В. Государственная политика: разработка и реализация: Учебное пособие. М.: ГУУ, 2000. 114 с.
2. Гражданский кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.2003 № 435-IV [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ЛИГА: ЗАКОН» [сайт]. [2014]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030435.html (дата обращения: 26.10.2014).
3. Земельный кодекс Украины: Закон Украины от 25.10.2001 № 2768-III [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ЛИГА: ЗАКОН» [сайт]. [2014]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012768.html (дата обращения: 26.10.2014).
4. Конституция Украины: Закон Украины от 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ЛИГА: ЗАКОН» [сайт]. [2014]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960254K.html (дата обращения: 26.10.2014).
5. Концепция государственной целевой программы развития земельных отношений в Украине на период до 2020 года: одобрена распоряжением Кабинета Министров Украины от 17 июня 2009 г. № 743-р. [Электронный ресурс] / Верховная Рада Украины [официальный веб-портал]. [2009]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/743-2009-%D1%80> (дата обращения: 22.10.2014).
6. Мартын А.Г., Биленко С.Б. и др. Десять шагов для преодоления коррупции в земельных отношениях. К.: Ассоциация «Земельный союз Украины», 2014. 30 с. [Электронный ресурс] // Земельный портал Украины [сайт]. [2014]. URL: http://zem.ua/files/Ten_steps_ZSU.pdf. (дата обращения: 30.10.2014).
7. О государственной регистрации имущественных прав на недвижимое имущество и их отягощений: Закон Украины от 01.07.2004 № 1952-IV (редакция действует с 07.08.2014) [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ЛИГА: ЗАКОН» [сайт]. [2014]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T041952.html (дата обращения: 28.10.2014).
8. О государственном земельном кадастре: Закон Украины от 07.07.2011 № 3613-VI (редакция действует с 03.07.2014) [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ЛИГА: ЗАКОН» [сайт]. [2014]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113613.html (дата обращения: 28.10.2014).

9. Петренко И. Сущность государственной политики и государственных целевых программ [Электронный ресурс] // Журнал Верховной Рады Украины «Вече». [сайт]. [2011]. URL: <http://www.viche.info/journal/2566> (дата обращения: 22.10.2014).
10. Свистун Л.А. Концептуальные основы формирования региональной земельной политики с учетом международных стандартов устойчивого развития [Электронный ресурс] // Цифровой репозиторий ХНУГХ им. А.Н. Бекетова [сайт]. [2014]. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32398/1/31.pdf> (дата обращения: 26.10.2014).
11. Янг Э., Куинн Л. Как написать действенный аналитический документ в отрасли государственной политики: Практическое пособие для советников по государственной политике в Центральной и Восточной Европе. – Пер. с англ. С. Соколов; науч. ред. пер. О. Килиевич. К.: К.И.С., 2003. 120 с. [Электронный ресурс] // Институт анализа политики и стратегий [сайт]. [2008]. URL: http://www.ipas.org.ua/images/doc/Library/Books/analit_doc_ukr-book_final.pdf. (дата обращения: 22.10.2014).

Болов А.А.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

Аннотация: Проведен анализ состояния и выявлены основные проблемы экологической безопасности в России. Разработана система мер в целях обеспечения экологической безопасности страны, в том числе развития экономического потенциала и улучшения природной среды.

Ключевые слова: экологическая безопасность, загрязнение, окружающая среда, экология.

Проблема экологической безопасности стоит не только перед Россией, но и перед всем мировым сообществом. На сегодняшний день экологическая составляющая становится неотъемлемой частью мировой политики. Экологические проблемы приводят к смене всей парадигмы развития человечества.

В частности экологическая безопасность в нашей стране и состояние окружающей среды оставляет желать лучшего, поэтому данная проблема не должна оставаться в стороне. Сейчас усиливается отрицательное воздействие промышленности на окружающую среду, а экологическая безопасность игнорируется многими производствами. Повышенные концентрации указанных загрязняющих веществ оказывают негативное влияние на здоровье человека и экосистемы. Некоторые из этих загрязняющих веществ также приводят к коррозии элементов технической инфраструктуры.

Динамика выбросов в 1990-2013 гг. в основном определялась изменениями экономической ситуации в стране, а также изменениями в структуре топливопотребления. В период 1990-1998 гг. в Российской Федерации происходило общее уменьшение выбросов, затронувшее все секторы и обусловленное спадом производства. После 1998 г., в период экономического подъема, происходившего как в сфере производства, так и в сфере потребления, выбросы в промышленности и энергетике возрастали. Однако, в целом, темпы увеличения выбросов в этот период существенно отставали от темпов роста ВВП, что связано как с некоторым общим повышением энергоэффективности, так и с происходившими в этот период структурными изменениями, в частности, с ростом доли непроизводственного сектора в экономике страны.

В 2013 году общий объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух составил 32,1 млн. т, в т. ч. 18,5 млн. т – от стационарных источников и 13,6 млн. т – от передвижных. [1]

С 2005 по 2012 год в России по данным министерства экономического развития расходы на экологическую безопасность по отношению к ВВП падают. К примеру, если в 2005 году на эту проблему Россия выделяла 1,1% от ВВП России, то в конце 2013 года этот процент составил 0,8%. [1] Именно предприятия химической отрасли во многом определяют высокое содержание токсических веществ в окружающей среде. Источниками их поступления в окружающую среду являются предприятия по производству химических удобрений, полихлорированных бифенилов и хлорной продукции. Этими веществами особенно загрязнены такие города, как: Уфа, Стерлитамак, Нижнекамск, Новочеркасск, Волгоград, Дзержинск, Пермь, Новгород, Чапаевск и другие.

Серьезные опасения вызывает состояние подземных и поверхностных источников централизованного питьевого водоснабжения. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. ситуация с состоянием как подземных, так и поверхностных источников централизованного питьевого водоснабжения и качеством воды в местах водозабора существенно не изменилась и продолжает оставаться неудовлетворительной. В целом по Российской Федерации не соответствовало санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам 35,7% поверхностных источников питьевого водоснабжения (в 2013 г. – 36,5%) и 15,5% подземных. [1]

Следует отметить, что высокий процент неудовлетворительных проб из централизованных водоисточников отмечается в тех субъектах Российской Федерации, где в большей степени в качестве источников централизованного водоснабжения используются поверхностные водоемы. Основной причиной снижения качества подземных вод следует считать изменение гидродинамического состояния подземных вод, обусловленное длительной и мощной их эксплуатацией, что привело к подтягиванию в

целевые горизонты некондиционных вод нижележащих водоносных горизонтов.

Далее необходимо отметить, что сточные воды, загрязненные органическими и биогенными веществами также оказывают значительное негативное воздействие на водные ресурсы. Главной причиной высокой антропогенной нагрузки на водные объекты является неспособность обеспечить достаточный уровень очистки всего объема сточных вод, поступающих в очистные сооружения из-за их недостаточной мощности или неэффективного их использования. Объем сточных вод, сброшенных в поверхностные водные объекты в 2013 г., увеличился на 5,7% по сравнению с 2012 г. и составил 42,9 млрд. м³. При этом сброс загрязненных сточных вод уменьшился на 3,2% – до 15,2 млрд. м³ (около трети от общего объема сброса сточных вод). [1]

Загрязнение природной среды газообразными, жидкими и твердыми веществами и отходами производства, вызывающее деградацию среды обитания и наносящее ущерб здоровью населения, остается наиболее острой экологической проблемой, имеющей приоритетное социальное и экономическое значение.

По нашему мнению именно в целях обеспечения экологической безопасности и в том числе развитие экономического потенциала страны, улучшения природной среды необходимо предусмотреть комплекс мер, включающий в себя 4 основные направления:

Первым и одним из главнейших направлений мы считаем экологию производства – решать, которую нужно поэтапно, и постепенно сокращать уровень воздействия на окружающую среду антропогенных источников. Главнейшими элементами этого направления должны стать: создание развитой индустрии утилизации отходов; расширение использования возобновляемых источников энергии; усовершенствованная система нормирования допустимого воздействия на природу, предусматривающая в первую очередь отказ от установления индивидуальных разрешений для каждого предприятия и установление нормативов и планов поэтапного снижения загрязнения до уровней, соответствующих наилучшим экологически безопасным мировым технологиям.

Второе направление это экология человека, создание экологически безопасной и комфортной обстановки в местах где проживают люди в том числе работают и отдыхают. Это направление включает в себя ликвидацию накопленного загрязнения, восстановление эродированных, захламленных территорий, обеспечение эффективной санитарии, управление бытовыми отходами. Следует разработать специальные экологические медико-биологические нормы безопасности и комфортности среды проживания человека, осуществлять специализированный мониторинг.

Третьим направлением мы выделяем экологический бизнес, то есть создание эффективного экологического сектора экономики. Этот сектор

должен вобрать в себя конкурентоспособный бизнес в области общего и специализированного машиностроения, экологического консалтинга. Роль страны состоит в создании правил реализации экологического аудита, требований к разработке технологий, создании условий для свободного внедрения экологического менеджмента, подъема информационной открытости промышленных организаций в части их воздействия на природу и предпринимаемых мер по снижению негативного воздействия.

Четвертое направление включает в себя экологию природной среды, кроме того сохранение и защита природной среды. Стратегической целью государственной политики в области экологии является сохранение природных систем, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации.

Государственная политика в области экологии должна базироваться на следующих основных принципах:

- приоритетность для общества жизнеобеспечивающих функций биосферы по отношению к прямому использованию ее ресурсов;
- справедливое распределение доходов от использования природных ресурсов и доступа к ним;
- предотвращение негативных экологических последствий в результате хозяйственной деятельности;
- отказ от хозяйственных и иных проектов, связанных с воздействием на природные системы, если их последствия непредсказуемы для окружающей среды;
- природопользование на платной основе и возмещение населению и окружающей среде ущерба, наносимого в результате нарушения законодательства об охране окружающей среды.

И хотя в предложенной нами стратегии рассматриваются экологические проблемы с разных позиций, они не исключают друг друга, а дополняют.

Использованные источники:

1. Охрана окружающей среды в России. 2014: Стат. сб./Росстат. - М., 2014. – 78 с.

Болов А.А.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА

Аннотация: Проведена оценка состояния агропродовольственного развития Кабардино-Балкарской республики. Предлагается комплекс

мероприятий с целью стимулирования агропродовольственного развития и обеспечения продовольственной безопасности региона.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, продовольственная безопасность.

Агропродовольственный комплекс является основным производителем жизненно важных продуктов питания сельскохозяйственного происхождения (составляющих около 80% их общего объема производства) и играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности. Оценивая продовольственную безопасность как системно-рыночную характеристику эффективности функционирования агропродовольственного комплекса страны в современной экономике, можно говорить о существовании позитивных и негативных факторов-условий развития агропродовольственного комплекса.

В Кабардино-Балкарии традиционно перерабатывающая и пищевая промышленность включала в себя ряд производственных типов предприятий переработки, выделяющие основные направления: мясомолочное, плодово - овощное, мукомольно-комбикормовое, хлебобулочное, сыро-жировое, алкогольное и безалкогольное и др. Предприятия отрасли были ориентированы на сельское хозяйство региона, и это выступало дополнительным стимулом развития последнего. Сегодня положение изменилось коренным образом.

Многие предприятия значительно снизили производство, оказались неспособными адаптироваться к требованиям рынка и освоению новых технологий. Это относится к предприятиям мясной и молочной промышленности, удельный вес которых в структуре составляет 9,5% (таблица 1). В последнее время существенно снизилось производство основных видов продукции перерабатывающей промышленности. Так, производство мяса в 2013 г. снизилось по сравнению с 2003 г. более чем в 10 раз, цельномолочной продукции - в 7 раз, масла животного - в 7 раз.

Таблица 1.*

Производство основных видов продукции перерабатывающей промышленности КБР

Продукция	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Мясо (включая субпродукты 1 категории), тыс. т	25,8	4,6	3,5	2,6	2,9	1,5	2,4
Колбасные изделия, тыс. т	5,7	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко) тыс. т.	68,8	14,7	13,4	7,5	6,1	8,1	10,0
Масло животное, тыс. т.	1,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,25
Сыры жирные, тыс. т.	4,7	1,3	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2
Масло растительное, тыс. т.	9,8	4,8	2,6	1,1	2,0	2,4	1,1

Консервы, муб	183,9	28,4	18,0	23,4	31,3	48,1	98,0
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т.	55,2	40,3	31,7	24,9	20,1	26,0	29,0
Макаронные изделия, тыс. т.	77,1	68,0	48,4	25,1	19,7	3,7	3,6
Безалкогольные напитки, млн. дал	1,9	0,2	0,1	0,1	0,5	0,3	0,3
Минеральные воды, млн. полулитров	18,4	6,3	7,0	60,4	54,1	81,2	105,6

*Таблица составлена по данным ТО ФСГС по КБР

Данное положение существенным образом диссимилирует сельское хозяйство, являясь одним из факторов снижения экономической активности отрасли, примитивизации структуры производства.

Известно, что человек нуждается в определенных количествах энергии, белка, жиров, углеводов, витаминов и других пищевых веществ. Он должен получать с пищей достаточное количество сравнительно большого числа пищевых элементов в определенных сбалансированных соотношениях. Существует определенная формула сбалансированного питания, в которой отражены взаимоотношения отдельных элементов в составе рационов питания.

Таблица 2.*

**Потребление основных продуктов питания в КБР
(на душу населения в год, кг.)**

Продукты	Норма потребления	Фактическое потребление		Фактическое потребление в 2013г. в % к норме
		2007г.	2013г.	
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	82	35,0	38,0	46,3
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	380	287,0	282,0	74,2
Яйца, шт.	295	180,0	205,0	69,5
Рыба и рыбопродукты	20	4,0	4,0	20,0
Сахар	40	30,0	37,0	92,5
Масло растительное	10	6,3	8,1	81,0
Картофель	110	82,0	93,0	84,5
Овощи бахчевые	146	78,0	140,0	95,9
Хлебные продукты (хлеб в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые, макароны)	115	111,0	115,0	100,0

* Таблица составлена по данным ТО ФСГС по КБР

Если рассматривать потребление основных продуктов питания в Кабардино-Балкарской республике на душу населения в год, то наибольший скачок в 2005 году по сравнению с 2000 годом получило потребление овощей и бахчевых (около 50%), а потребление мяса сократилось на 9 кг, что на 20% меньше (таблица 2).

Произошедший за период с 1992 года почти двух-трех кратный разрыв между ростом денежных доходов населения и повышением потребительских цен привел не только к существенным структурным изменениям в рационе питания населения республики, но и к значительному снижению его зарплаты и покупательской способности. Среднемесячная заработная плата работников АПК и перерабатывающей промышленности - самая низкая из всех сфер народного хозяйства.

Для Кабардино-Балкарской республики продовольственная проблема традиционно является сложной и трудно решаемой. Ограниченность пашни и нахождение многих сельхозугодий в горной зоне не позволяет обеспечивать население собственным производством всего набора сельскохозяйственной продукции.

Продовольственная самообеспеченность региона, по нашему мнению, должна определяться, как практически реализуемая способность хозяйства региона удовлетворять свои потребности в основных продуктах питания за счет собственного производства, либо за счет собственных средств. Данная трактовка предполагает обеспечение развития и совершенствования перерабатывающего комплекса региональной специализации и межрегионального обмена. С одной стороны, региональная специализация позволит с наибольшей эффективностью организовать производство и переработку тех сельскохозяйственных продуктов, для которых в данном регионе имеются наилучшие природно-климатические и организационно-экономические условия. С другой - высокая эффективность сельскохозяйственного производства и переработка продукции, межрегиональный обмен будут во многом определять степень продовольственной самообеспеченности региона.

Таким образом, на основе анализа ряда факторов, влияющих на развитие системы продовольственного обеспечения населения Кабардино-Балкарской Республики, следует отметить сложное положение. При этом следует отметить и положительные сдвиги и тенденции, которые при умелом управлении должны стать локомотивом в движении региональных властей по пути самообеспеченности продовольствием и повышения жизненного уровня населения республики.

По итогам развития пищевой и перерабатывающей промышленности Кабардино-Балкарской Республики за 2013 год и по предварительным оценкам, за 2013 год объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по виду деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» составил

17,7 млрд. рублей (75,8 % к аналогичному периоду 2012 года). Индекс промышленного производства по данному виду деятельности составил около 56,7%. [1]

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2013 году в рационе питания населения КБР суточное потребление белков составило 61,5 г, из них только 22 г белки животного происхождения (36% от общего объема потребляемых белков). Для сравнения, потребление белков населением развитых стран колеблется в пределах 90-112 г, что в 1,5-2 раза превышает уровень потребления белков населением КБР. При этом преобладают белки животного происхождения - более 60% от общей массы потребляемого белка (57-65 г).[1]

Познание указанных проблем вызвали к жизни такие категории как «экологическая безопасность», «экономическая безопасность», «продовольственная безопасность» которые тесно взаимосвязаны между собой.

Способность региональной системы решать задачи достижения конечной цели функционирования продовольственной безопасности во многом определяются производством зерна на душу населения, уровнем достаточности и доступности продовольствия. По уровню производства зерна на душу населения Кабардино-Балкарскую республику можно отнести к региону с избытком зерна (более 800 кг на душу населения). При этом душевое потребление хлебопродуктов в КБР составляет 117 кг., при медицинской норме потребления в 120 кг. [1]

Значительно хуже обстоит дело с производством и потреблением мяса и мясных продуктов. Существующий уровень производства мяса в республике составляет всего 60% от уровня 2010 - 2013 гг., что обуславливает во многом и низкое душевое потребление основных продуктов животноводства. Низкий уровень потребления мяса и мясопродуктов в КБР (55,6% от медицинской нормы) оказывает негативное влияние на энергетическую и пищевую ценность рациона питания. [1]

В другие регионы России Кабардино-Балкария в настоящее время поставляет в основном плодово-овощные консервы и гибридные семена кукурузы.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что в Кабардино-Балкарии не обеспечиваются основные условия достижения цели функционирования системы продовольственной безопасности. Складывающаяся в регионе ситуация с формированием условий обеспечения продовольственной безопасности требует разработки и обоснования приоритетных направлений развития производства агропродовольственной продукции в Кабардино-Балкарии.

Одним из приоритетных направлений повышения уровня продовольственной безопасности региональной подсистемы считаем развитие птицеводства. Это наиболее наукоемкая и динамичная отрасль

агропромышленного комплекса. В целях придания импульса развитию птицеводства в Кабардино-Балкарии необходимо строительство специализированных заводов (фабрик) по производству кормов. Продукция этих заводов должна удовлетворять потребности не только местного производства мяса птицы, но и поставляться в соседние республики, края, области. Наряду с созданием базы для производства кормов, целесообразно формировать в отрасли птицеводства аграрно-промышленные группы. В состав таких объединений будут входить селекционные центры - племенные заводы, промышленные хозяйства по производству пищевых яиц и мяса птицы, приусадебные и фермерские хозяйства. В это объединение могут быть также включены инкубатории и перерабатывающие предприятия. Будет обеспечена единая технологическая цепочка, начинающаяся с селекции и завершающаяся выпуском продукции глубокой переработки яиц и мяса птицы.

Следующим приоритетным направлением развития животноводческой отрасли является, на наш взгляд, овцеводство. Это традиционная для Кабардино-Балкарии отрасль. Мясо баранины пользуется большим спросом у населения республики и является важным традиционным компонентом рациона питания. Для развития овцеводства в Кабардино-Балкарии имеются все объективные предпосылки, позволяющие вести прибыльное производство продукции овцеводства. В частности, в условиях Кабардино-Балкарии развитие овцеводства может осуществляться за счет интенсивного использования высокогорных пастбищ и преобразования малопродуктивного помесного овцеводства в скороспелое мясошерстное. Рациональное использование этих кормовых угодий является значительным резервом повышения продуктивности овец, производства баранины и шерсти.

Далее нужно отметить, что повышение эффективности функционирования системы продовольственной безопасности страны тесно связано с разработкой механизма регулирования развития территориальной специализации. Важным направлением регулирования процессов территориальной специализации является таможенно-тарифное регулирование основных продовольственных рынков. Импортная продукция замещает поставки сельскохозяйственного сырья и продовольствия из производящих регионов России, блокируя межрегиональное сотрудничество. Принимая во внимание существующее состояние государственных финансов, можно утверждать, что таможенный тариф является наиболее реалистичной и действенной мерой по стабилизации внутренних цен, а через них - гарантией доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Параллельно с вышеуказанными мероприятиями необходимо создать льготный тарифно-пошлинный режим для импорта фуражного зерна.

Стимулированию развития отраслей региональной специализации должны способствовать задания по поставкам сельскохозяйственного сырья

и продовольствия в федеральный продовольственный фонд. Эти задания будут выступать в роли государственного заказа обеспечивающего гарантированный сбыт по приемлемым для товаропроизводителей ценам.

Важную роль в развитии процессов региональной специализации призвана сыграть торговая инфраструктура. Основными задачами государственного регулирования торговли являются: развитие нормативно-торговой базы, поддержание товаропотоков для обеспечения государственных нужд, формирование конкурентной среды, поддержка отечественного производителя стимулирование обновления технологии торгового процесса.

Предлагаемая система мер направлена на стимулирование развития региональной специализации и межрегионального обмена, на формирование единого общероссийского рынка агропродовольственной продукции, а, в конечном счете, на повышение эффективности функционирования системы продовольственной безопасности. Действенность и результативность предлагаемого механизма регулирования системы продовольственной безопасности в значительной степени определяет четко проработанная ее организационная структура управления.

Таким образом, нами предложен смешанный тип регулирования агропродовольственного рынка области и комплекс мер обеспечения продовольственной безопасности региона, в том числе:

Экономические:

- льготное кредитование, в том числе и под залог будущего урожая;
- развитие лизинга племенного скота, сельскохозяйственной техники и оборудования для производства, переработки сельскохозяйственного сырья;
- создание продовольственных фондов, в которые могла бы закупаться, в первую очередь, продукция местных сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- обеспечение финансирования и организации научных разработок, мониторинга и прогнозирования аграрного рынка региона и т.д.

Организационные:

- развитие инфраструктуры рынка на основе льготного кредитования строительства оптовых рынков, хранилищ;
- активизацию работы по презентации инвестиционных возможностей в отрасли региона для привлечения инвестиций;
- проведение ярмарок, выставок продукции, производимой агропромышленным комплексом КБР и т.д.

Административные:

- проведение ежегодного мониторинга обеспечения продовольственной безопасности региона и муниципальных образований;
- разработку комплекса мер по сертификации и стимулированию производства высококачественных продуктов;

– обмен информацией на межрегиональном уровне между органами по надзору о продукции, опасной для жизни, здоровья и наследственности человека и т.д.

Обосновано, что наиболее значимым направлением повышения экономической доступности продовольствия является реализация мер по стабилизации или замедлению роста цен.

Определены направления обеспечения продовольственной безопасности депрессивных территорий, в числе которых:

– технологическая модернизация сельского хозяйства и пищевой промышленности, сферы производственного обслуживания АПК;

– развитие кадрового потенциала отрасли, способного осваивать инновации;

– восстановление производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях;

– развитие социальной инфраструктуры сельских территорий (жилье, дороги и др.).

Использованные источники:

1. Кабардино-Балкария в цифрах.2014: Стат.сб. / Кабардино-Балкариястат-Н., 2014. - 276 с.

Болов А.А.

старший преподаватель

**ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова**

Россия, г. Нальчик

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА РЕГИОНА

Аннотация: Осуществляется анализ развития птицеводства в Кабардино-Балкарской республике, выявляются основные проблемы данной отрасли. Предложена система мер по повышению уровня конкурентоспособности продукта и эффективности данной отрасли в регионе.

Ключевые слова: животноводство, отрасли птицеводства, конкурентоспособность, инновации.

Птицеводство - специфическая отрасль, отличающаяся незначительной сезонностью производства, ее развитие способствует более полному использованию трудовых ресурсов, равномерному поступлению доходов и бесперебойному снабжению населения региона своей продукцией в течение всего круглого года. Отрасль птицеводства в Кабардино-Балкарской республике является скороспелой и быстроокупаемой. В птицеводстве наиболее низкие затраты кормов на 1 ц. прироста живой массы. Так, на производство одного килограмма живой массы цыплят-бройлеров их расходуется 2-3 кг, индеек - 3-4 кг. В свиноводстве эти затраты выше в 2-2,5

раза, в овцеводстве — в 3-3,5, в скотоводстве - в 4-5 раз. При забое птицы из 100 кг живой массы получается 80-85 убойной, выход съедобного мяса - до 70% от живой массы птицы. [2] Птица дает не только диетические продукты питания, но и побочные продукты. Перо, пух используются для изготовления подушек, одеял, перерабатываются в кормовую муку с содержанием 70-75% переваримого протеина. При этом отходы перерабатываются в мясокостную муку. Птичий помет используется как непосредственно, так и в виде компостов на удобрение. Анализ динамики структуры поголовья птицы в Кабардино-Балкарской республике представлены в таблице 1. За период с 1990 г. поголовье птицы в республике во всех категориях хозяйств резко сократилось, в особенности в сельскохозяйственных организациях - в 2,4 раза. Только, с 2010 г. наблюдается значительное увеличение их поголовья.

Таблица 1*

**Поголовье птицы в Кабардино-Балкарской республике
(тысяч голов)**

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2013 к 1990, %
Поголовье птицы в хозяйствах всех категорий - всего	3855,9	1380,8	2072,9	1976	3120	3663	3678	95,4
в том числе:								
в сельскохозяйственных организациях	2381,3	210,5	647,4	364,6	738,1	925,4	992,1	41,7
из него:								
взрослой птицы	450,1	41,4	54,8	125,2	518,3	700,1	974,6	в 2,2 раза
в том числе:								
кур-несушек	401,9	25,5	51,9	89,1	223,3	257,5	120,8	30,1
гусей	3,8	2,1	0,1	0,9	-	-	-	-

* Рассчитана по данным ТО ФСГС по КБР

По итогам 2013 г. удалось достигнуть 95,4 % от уровня 1990 г. в хозяйствах всех категорий. На развитие отрасли птицеводства отрицательно повлияли диспаритет цен на энергоносители, комбикорма, ветеринарные препараты и готовую продукцию. Нерешенной остается проблема производства комбикормов для отрасли птицеводства.

Судя по имеющимся показателям, потребность населения республики в мясе птицы полностью удовлетворяются за счет собственного

производства. Нехватка яиц восполняется ввозом из других регионов. Из данных таблицы 2 видно, что за период реформ наблюдается сокращение производства яиц в сельскохозяйственных организациях – в 5,6 раз. Для крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей характерна тенденция к росту. Производство яиц в хозяйствах населения в 2013 г. увеличилась на 39,8 % по сравнению с уровнем 1990 г.

Таблица 2

**Динамика производства яиц в Кабардино-Балкарской республике
по категориям хозяйств, (млн. шт.)**

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2013 к 1990, %
Хозяйства всех категорий	164	113,2	135,2	155,2	123,2	138,1	151,6	161,9
Сельскохозяйственные организации	63,8	10,2	14,5	23,2	6,2	6,5	11,4	16,4
К (ф) х и индивидуальные предприниматели	-	0,5	4,2	3,8	5,3	4,9	6,1	5,7
Хозяйства населения	100	102,5	116,4	128,2	111,7	126,7	134,6	139,8

* Рассчитана по данным ТО ФСГС по КБР

Выше сказанное наглядно показывает преимущества птицеводства над другими отраслями животноводства и необходимость скорейшего решения всех проблем развития отрасли. Одно из важнейших направлений реализации намеченных задач - наиболее полное использование накопленного потенциала птицеводства КБР им страны в целом, новейших достижений науки, техники и технологии, передового опыта, в том числе зарубежного.

Основными целями и задачами в данной отрасли должны стать повышение уровня конкурентоспособности продукта, снижение его себестоимости и получение прибыли, а также сохранение и создание дополнительных рабочих мест в республике.

Эффективное развитие птицеводства будет стимулировать развитие смежных отраслей (производство зерна, комбикормов, перерабатывающей промышленности), а также обеспечит постоянную занятость значительной части сельского населения. Вместе с тем, большое значение приобретает разработка мер, направленных на защиту здоровья птицы. Учитывая, что наибольший ущерб птице при промышленном выращивании наносится возбудителями инфекционных заболеваний, необходимо обеспечить отрасль высококачественными биопрепаратами, разработать совместно с республиканским государственным учреждением «Ветеринарное управление Кабардино-Балкарской Республики» методов контроля за эпизоотической ситуацией, а также усиление мер по соблюдению закрытого режима работы птицеводческих предприятий.

В области кормления высокопродуктивной птицы требуются решения целого ряда проблем, в частности, обогащение ее рациона минералами. Отечественные и зарубежные ученые рекомендуют в кормлении птицы эффективнее использовать органические минералы. С их помощью можно улучшить усвоение йода, цинка, меди, железа, марганца, более точно нормировать эти микроэлементы, а также повысить естественную резистентность птицы, улучшить ее продуктивные и воспроизводительные качества. Кроме того, применение органических минералов позволяет существенно снизить загрязнение окружающей среды за счет сокращения концентрации вредных веществ в помете.

Опыт бройлерного птицеводства России и развитых стран мира свидетельствует, что дальнейшее развитие и рост конкурентоспособности отрасли возможны лишь при масштабном освоении инновационных ресурсосберегающих технологий, позволяющих максимально реализовать генетический потенциал продуктивности птицы. Примером инновационного тренда в технологии производства продукции птицеводства является использование светодиодных источников освещения.

Стратегическое направление в настоящее время – повышение конкурентоспособности отрасли за счет освоения инновационных разработок в сфере глубокой переработки мяса птицы и яиц и получения функциональных пищевых продуктов широкого спектра действия. Продукты переработки яиц с применением инновационных технологий обладают рядом преимуществ по сравнению с традиционными яйцами в скорлупе: это улучшенное качество продукции, более длительный срок хранения, высокая степень сепарации и безопасность – отсутствие микрофлоры.

Список использованных источников:

1. Кабардино-Балкария в цифрах. 2014: Стат. сб. / Кабардино-Балкария стат.-Н., 2014. - 276 с.
2. Кормление сельскохозяйственных животных: учебное пособие / В. К. Пестис [и др.]; под ред. В. К. Пестиса, 2009. - 539 с.

*Болтовская Ю.С.
студент 5 курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Аннотация: На сегодняшний день развитие отраслей перерабатывающей промышленности в России происходит по-разному. Производство плодоовощной продукции за последние годы претерпело значительные изменения. Поскольку продукция рынка плодоовощной

продукции пользуется большим спросом, то многие эксперты, прогнозируют в будущем динамику роста на данном рынке.

Ключевые слова: плодоовощная продукция, рынок овощной консервации, динамика развития, темпы роста (снижения).

Рынок овощной консервации имеет свои сложившиеся традиции и особенности, так как функционирует достаточно длительное количество времени. В настоящее время он переживает очередную стадию развития – регресса отечественного производства, что вызвано, в первую очередь, нехваткой сырья и переставшими отвечать современным требованиям производственными мощностями в большинстве организаций.

Плодоовощные консервы в последние 5-6 лет пользуются особой популярностью у российских потребителей. Одни специалисты данного рынка увязывают это с традиционной русской кухней, другие, в свою очередь, объясняют это высоким ритмом жизни в больших городах и, следовательно, отсутствием времени на заготовку овощей и фруктов в домашних условиях.[2]

Как показывают данные статистики, до 2010 года в России производство плодоовощной продукции по сравнению с предыдущими годами значительно сократилось. Это связано с неурожаем, приведшим к существенной нехватке сырья.

На рисунке 1 (по данным ФСГС) сравним объемы производства плодоовощных консервов в России за 2009-2013 гг.

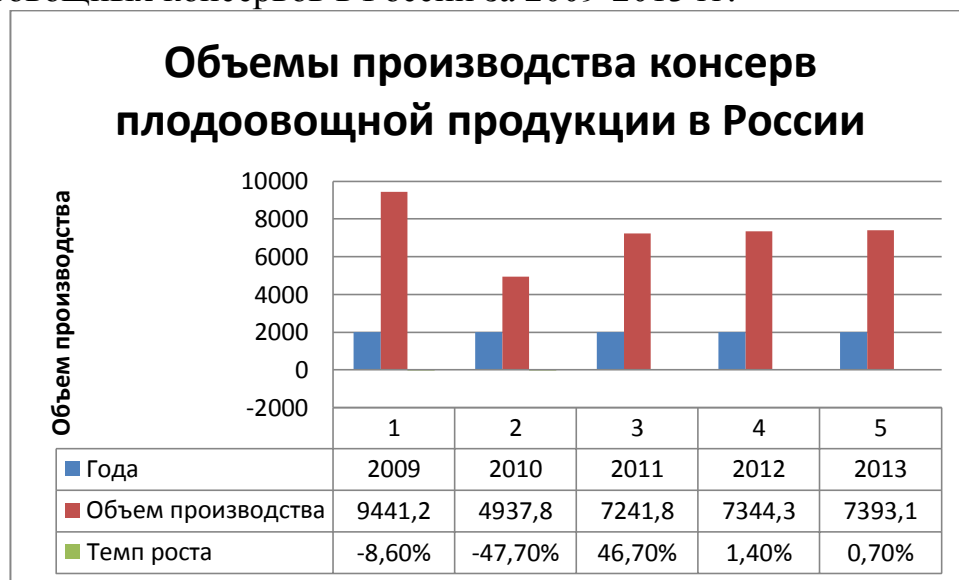


Рис. 1 - Динамика объема производства плодоовощных консервов в России, тыс.туб

Анализируя представленные данные, можно отметить, что в 2010 г. объемы производства плодоовощной продукции сократились на 4503,3 тыс.туб или на 47,7 % по отношению к 2009 г. По итогам 2011 г. в отрасли производства плодоовощных консервов выявлен рост на 46,7 %. С 2011 г.

наблюдается застой в развитии данной отрасли. Номинально объемы производства ежегодно растут, однако темп прироста остается на минимальном уровне. Так в 2012 г. было произведено 7344,3тыс.туб, что на 1,4 % больше, чем годом ранее. В 2013 г. темп роста производства снизился и составил 0,7 %.[1]

Основной причиной, влияющей на снижение темпов роста плодоовощной продукции, является нехватка качественного сырья.

На территории Российской Федерации производство плодоовощной продукции неравномерное, и за последнее время данная тенденция не изменяется.

На основании статистических данных ФСГС представим на рисунке 2 структуру производства плодоовощных консервов в федеральных округах за 2013 год.

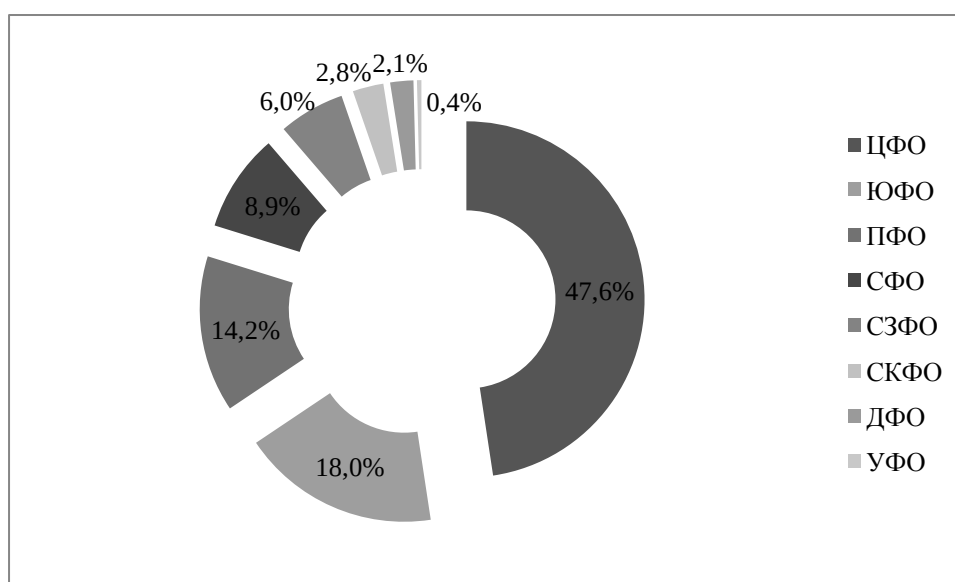


Рис. 2 - Территориальная структура производства плодоовощных консервов в 2013 г.

В географической структуре производства плодоовощных консервов в 2013 г. позицию лидера сохранил Центральный федеральный округ, сконцентрировавший производство 47,6 % продукции российского рынка. Доля Южного федерального округа снизилась за два последних года на 4,6 % и составила 18%. Приволжский федеральный округ занимает третье место среди федеральных округов по объемам производства плодоовощных консервов, его доля с 2011 г. увеличилась на 2,6 процентных пункта и составила 14,2 %.[1]

Можно отметить, что основное развитие производства плодоовощной продукции происходит в трех регионах: Центральном, Южном и Приволжском. Это связано с благоприятными климатическими условиями для развития растениеводства и выращивания плодоовощной продукции в

данных регионах, и как следствие, кумуляцией на их территории крупнейших перерабатывающих предприятий.

На сегодняшний день существующие объемы производства плодоовощной консервированной продукции является средством недостаточного уровня загрузки консервных заводов России. Особенно это выделено в северных регионах.

В среднем по России в 2012 г. уровень использования производственных мощностей составил 56,86 %. Это связано такими проблемами, как: 1) использование устаревшего оборудования; 2) нехваткой качественного сырья; 3) отсутствие организованных структур поставок сырья и продукции, и как следствием банкротство предприятий. [1]

В Приволжском и Северо-Кавказском федеральных округах уровень по использованию производственных мощностей составляет 87 % и 70,3 % соответственно. В регионах лидерах по производству плодоовощных консервов, а именно в ЦФО и ЮФО производственные мощности загружены только на половину – 56,4 % и 52,2 % соответственно.[1]

Многие отечественные предприятия могут перейти на новые технологии выращивания и переработки плодов и овощей, и в свою очередь обеспечивать рынок овощами, но для этого у них должен существовать гарантированный рынок сбыта, цивилизованный посредник.

В Росси для поднятия развития производства плодоовощной продукции проводятся конференции. В 2014 году в Москве была проведена седьмая международная конференция «Плодоовощной бизнес России-2014».[3]

В рамках данной конференции участникам были предложены актуальные новшества, которые повлияют на развитие рынка плодоовощной продукции. Так же участниками конференции в условиях использования новшеств был озвучен прогноз производства на период с 2014 г. по 2015 г.

Совмещение данной конференции с крупнейшей плодоовощной выставкой России позволяет всем его участникам получить максимальный эффект. Во время выставки проводятся переговоры с поставщиками и покупателями, а во время конференции ее участники получают эксклюзивную рыночную информацию от ведущих экспертов отрасли и имеют возможность познакомиться и пообщаться с ними прямо непосредственно в ходе события.[3]

Таким образом, Россия не стоит на месте и не желает еще больших снижений производства плодоовощной продукции, а наоборот стремится к его увеличению.

Использованные источники:

1. Киселева Т.Ф. «Технология консервирования: учеб.пособия.- СПб: Проспект науки, 2011,-416с
2. Федеральная служба государственной статистики//[Режим доступа]: – URL: www.gks.ru

3. Седьмая международная конференция «Плодоовощной бизнес России 2014»// [Режим доступа]:

<http://www.vneshmarket.ru/PressReleasevneshmarket/PressReleaseShow.asp?id=30355>.

http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Boltovskaya%20.pdf моя статья

*Болтовская Ю.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РФ.

Аннотация: Нематериальные активы в нынешних условиях рыночной экономики играют наиболее важную роль как для развития предприятия, его конкурентно способности и статуса на рынке, так и для развития инновационной деятельности. Данный вид активов оказывает большое влияние на все сферы экономики. Для развития конкурентоспособности государству необходимо разрабатывать такую политику, которая должна быть направлена не только для развития нематериальных активов в самой стране, но и развивать их импорт. При этом следует при создании нематериальных активов и их использовании учитывать саму природу и особенности их возникновения, а следовательно следует создавать систему управления, учета данным видом актива и прогнозировать положительность дальнейшей инновационной деятельности.

Ключевые слова: учет, нематериальные активы, обесценение, переоценка, объекты учета нематериальных активов.

Большинство субъектов рынка в нашей стране на настоящий период времени функционирует в условиях жесткой рыночной конкуренции. Для создания новшеств и их использования предприятию в первую очередь необходимо установить и укрепить круг потребителей.

В связи с тем, что сама система создания нематериального актива и внедрение представляют собой не простую схему, то и в системе бухгалтерского учета правильное использование понесенных расходов НМА при исчислении налога на прибыль, в том числе при применении амортизации в отношении НМА вызывает вопросы и сложности.

К основным сложностям учета нематериальных активов следует отнести такие пункты как:

- нет точных критериев отнесения объекта к нематериальным активам;
- сложности при оценке и переоценки нематериальных активов;

Для того что бы определить в чем же заключается сложность учета нематериальных активов стоит сравнить формирование их учета согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и МСФО 38 «Нематериальные активы».

При изучении пунктов данных положений были выявлены следующие несоответствия.

Первая парадигма:

- в нормативной базе обуславливает противоречия при отнесении объектов к НМА. Так, например, ПБУ 14/2007 деловая репутация включается в состав НМА, согласно же международным стандартам, она не относится к НМА и регулируется МСФО 3.

- согласно ПБУ/2007 лицензии не относятся к НМА, а в свою очередь в международном стандарте №38 лицензии могут быть учтены как НМА.

Вторая парадигма:

- в положении «Учёт нематериальных активов» выделены способы переоценки и проверки на обесценение применительно к нематериальным активам (пункт 16).прежде для учета переоценка не регламентировалась. Сейчас, согласно ПБУ 14/2007 установлено следующее: Изменение фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива, по которой он принят к бухгалтерскому учету, допускается в случаях переоценки и обесценения нематериальных активов (п.16 ПБУ 14/07). Коммерческая организация вправе (если данное право заложено как элемент учетной политики) проводить первоначальную переоценку однородных объектов нематериальных активов не чаще одного раза в год по текущей стоимости на рынке применительно в данному активу. Проведя переоценку нематериального актива первый организации следует регулярно ее проводить. За счет пересчета остаточной стоимости проводится переоценка нематериальных активов(п. 17-19 ПБУ 14/2007).[3]

Основные сложности оценки нематериальных активов состоят в уникальности и чрезвычайно низкой ликвидности большинства нематериальных активов, что затрудняет оценку их текущей рыночной стоимости. В российских стандартах бухгалтерского учета не существует формулировки активного рынка. А международными стандартами даны следующие определения:

«активный рынок – это рынок, на котором существуют все следующие условия:

- 1) товары, торговля которыми осуществляется на рынке, являются однородными;

- 2) в любое время обычно можно найти добровольно вступающих в операции покупателей и продавцов;

- 3) информация о ценах общедоступна (§ 6 МСФО (IAS) 36).

Примерами такого рынка финансовых активов служат фондовая биржа, дилерский рынок. Поняв определения данного рынка можно сказать, что как такого активного рынка для нематериальных активов не существует так данный актив имеет несвойственную форму в отличии от материальных активов. Предположим, что действует активный рынок прав на создания базы данных, сложно и не корректно использовать рыночную стоимость

прав базы данных одного программиста для переоценки прав на базу данных другого специалиста.

Из МСФО 36 следует, что активного рынка не существует для:

- торговых марок;
- титulyных данных;
- прав на издание музыки и кинофильмов;
- патентов или товарных знаков; [1]

Это связано с тем что данные виды активов есть уникальные активы. Нематериальные актив являются предметом купле продажи, но в случаи их продажи или покупки чаще всего заключают договор, нежели совершают сделку. По выявленным причинам, цена одного актива не может служить в качестве достаточного подтверждения справедливой стоимости другого актива. И к тому же , информация о ценах нематериальных активов часто носит закрытый характер" (§ 78 МСФО (IAS) 38).[2]

Таким образом, при выполнении целей управленческого учета предпринимать попытки рыночной (справедливой) оценки стоимости нематериальных активов нецелесообразно. Из практического опыта учета на предприятиях следует, что наиболее применимым способом учета нематериальных активов является полная или частичное превращение в капитал расходов на их создание и приобретение.

И так в статье были рассмотрены все значимые проблемы для учета нематериальных активов на предприятии. И в соответствии с возникшими проблемами предложены способы их устранения.

Использованные источники:

1. Консультант плюс МСФО 38 «Нематериальные активы» // [режим доступа]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157687/
2. Консультант плюс МСФО 36 «Обесценение активов» // [режим доступа]: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157687>
3. Консультант плюс ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» // [режим доступа]: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054;dst=0;ts=C621D46171F5B301B5B5C77B115C72A3;rnd=0.5386503399349749>

*Боровских И.В., к.э.н.
доцент
кафедра предпринимательства
и управления в сфере услуг и рекламы
факультет сервиса и рекламы
ФГБОУ ВПО «ИГУ»
Россия, г. Иркутск*

НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В последнее время много говорится о пользе бюджетирования, приводится много различных примеров успешного внедрения данной системы, но в большинстве случаев речь идет в первую очередь об экономических эффектах. Рассмотрим основные неэкономические эффекты внедрения системы бюджетирования на предприятии рис.1.



Рисунок 1. Неэкономические эффекты внедрения системы бюджетирования на предприятии

Привлечение и удержание квалифицированных кадров. Долгое время рассматриваемое предприятие отличалось низким уровнем заработной платы. Основной причиной этого было расположение на территории города алюминиевого завода, уровень зарплат на котором был значительно выше, поэтому на рассматриваемое предприятие шли работники с низкими квалификациями, что сказывалось на качестве изготавливаемой продукции и влияло на текучесть кадров. Одной из основных целей при внедрении стратегии бюджетирования было увеличение заработной платы работникам предприятия. Менеджментом компании были проведены работы по поиску источников ее увеличения, в результате чего было принято решение о пересмотре сдельных расценок на единицу продукции. Были проведены определенные мероприятия, включающие периодические хронометражи

различных видов работ, а также была введена должность нормировщика. В результате данных работ выяснилось, что руководство подразделений за счет фонда оплаты труда основных рабочих увеличивает заработную плату вспомогательных, вследствие чего уровень оплаты труда последних значительно превышал основных рабочих. После этого был проведен ряд совещаний, результатом которых сдельные расценки были приведены в порядок, а некоторым категориям вспомогательных рабочих заработная плата была увеличена. На предприятии увеличился уровень заработной платы, резко изменилось отношение руководства к дисциплине в цехах, в результате чего квалификация работающих выросла. Предприятие на городском рынке труда стало пользоваться спросом у работоспособного населения.

Стабильное финансовое положение предприятия. Дефицит денежных средств может вызываться как внешними, так и внутренними причинами. К числу последних можно отнести падение объемов продаж продукции как следствие потери крупных потребителей, недостатков в управлении ассортиментом продукции и т. д., а также изъяны в системе управления финансами (слабое финансовое планирование, отсутствие управленческого учета, потеря контроля над затратами и т. п.). До внедрения бюджетирования на предприятии, вследствие сезонности производства, очень часто возникал дефицит денежных средств. В данные периоды не хватало денежных средств даже на приобретение цемента, металла, а также выдачу заработной платы, не говоря о проведении каких-либо мероприятий по восстановлению не работающих производств. При формировании годового бюджета движения денежных средств были учтены все причины возникновения дефицита денежных средств, в результате чего на предприятии в летние периоды стали создаваться резервы денежных средств, которые используются в зимний период. Прекратились задержки платежей по основным материалам, выплатам заработной платы, а также создан денежный фонд на осуществление мероприятий по вводу в действие дополнительных мощностей по производству. На предприятии сложилась стабильная финансовая ситуация.

Подготовка работников предприятия к использованию системы стратегического менеджмента. Предприятие сохранило кадровый потенциал инженерно-технических работников, который был сформирован в советские годы. К началу 90-х годов менеджеры отказались от разработки долгосрочных стратегий и сосредоточились на проведении быстрых методов реорганизации компаний. Их суть заключалась в том, чтобы сокращать численность больших подразделений и уменьшать количество уровней управления. В советское время планы не основывались на анализе действительности. Стратегическое планирование должно базироваться на тщательном анализе рынка и выпускаемой продукции. Другое важное условие результативности стратегического подхода – методичность и

соблюдение строгой последовательности процедур. Если модель будущего и основные задачи, и процессы не описаны подробно, то стратегия не сработает, даже если за ее воплощение в жизнь возьмётся самая преданная и работоспособная управленческая команда. Несмотря на огромный производственный опыт большинство руководителей и ИТР, были не готовы к внедрению стратегии бюджетирования. Многие не имели представления о том, что такое стратегия и бюджетирования. По мере внедрения и разработки стратегии бюджетирования, работники постепенно получали знания о стратегическом планировании, стратегическом менеджменте и о бюджетировании как неотъемлемой их части. Наряду с получаемым опытом, у работников развивалось стратегическое мышление, которое особенно качественно отразилось у менеджеров при принятии управленческих решений. Менеджеры среднего звена параллельно с производственными приоритетами стали уделять внимание расходам и доходам своего подразделения, следить за показателями деятельности.

Повышение профессиональных навыков работников, ускорение процесса внедрения бюджетирования. Как сказано выше, работники по мере внедрения бюджетирования получали опыт стратегического планирования, кроме этого все специалисты, задействованные в процессе бюджетирования (руководители подразделений, экономисты) приобретали навыки бюджетирования, что, несомненно, повышало их профессиональные навыки. Руководители подразделений стали проявлять интерес к расчету плановой себестоимости, к формированию сдельных расценок на единицу произведенной продукции, информации о потребленных и выставленных энергоресурсах и т.д. Данное взаимодействие выявило ряд неточностей и значительно ускорило процесс внедрения бюджетирования, а затем и разработки бюджетов. Наметились тенденции совершенствования технологии на уровне производственных подразделений, рационального использования таких статей затрат как спецодежда, инвентарь, ГСМ. Каждый руководитель подразделения начал стремиться к достижению наилучших показателей работы, что, несомненно, отразилось на общих результатах деятельности не только центра ответственности, но предприятия в целом. За достигнутые по итогам квартала результаты, определенным работникам выдаются премии за достигнутые результаты, а также организуются выезды в места отдыха на корпоративные мероприятия.

Построение справедливой системы оплаты труда. Данный эффект относится к инженерно-техническим работникам. Дело в том, что при построении организационной структуры и выделении центров ответственности, возникла ситуация, когда в работники разных ЦО, занимающие одинаковые должности, но, выполняющие при этом разную работу стали получать одинаковую заработную плату, либо наоборот. В результате чего возникло множество конфликтов. Назрела необходимость разработки такой системы оплаты труда, которая бы учитывала стаж работы

в данной сфере, образование, дефицит кадров по данной профессии на рынке труда, результаты аттестации, наличие дополнительного образования и т.д. В связи с этим, было принято решение о внедрении системы грейдов и ее апробации в одном из центров ответственности. Были проведены исследования в области определения среднего уровня заработной платы, по каждой из профессий, на региональном рынке труда. Затем на основе разработанной матрицы грейдов, комиссия независимых экспертов определила соответствие каждого работника определенному грейду. В результате внедрения данной системы произошло увеличение заработной платы инженерно-технических работников, что вызвало возмущение у инженерно-технических работников других центров ответственности. Поэтому необходимо распространение данного опыта в Обществе в целом.

Вышеописанные слагаемые эффективности от внедрения бюджетирования, не подлежащие оценке в денежном выражении, позволяют нам сделать вывод о наметившихся положительных тенденциях не только в экономическом, но и в организационном и социально-психологическом развитии Общества, что играет немаловажную роль в деятельности любой современной развивающейся компании. Анализ благоприятных и неблагоприятных отклонений позволил выявить определяющие факторы результатов внедрения бюджетирования и определить сильные и слабые стороны деятельности предприятия.

Ботова Е.В.
студент
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ИЛИ НАУКА УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ

Аннотация: В статье рассматривается тайм-менеджмент как эффективный способ планирования своего времени.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, время, планирование, эффективность.

Часто ли вы задумываетесь о том, что вам не хватает времени на что-то важное или о том, что вы тратите свое драгоценное время впустую? Если ответ «да», тогда стоит ознакомиться с технологией организации времени и его эффективного использования, то есть с тайм-менеджментом. В более узком смысле тайм-менеджмент учит тому, как можно существенно увеличить продуктивность и эффективность своей деятельности. Тайм-менеджмент представляет собой неотъемлемую составляющую жизни любого настроенного на качественный результат во всех начинаниях человека.

Тайм-менеджмент включает в себя широкий спектр деятельности, среди которых:

- Постановка целей

- Планирование и распределение времени
- Делегирование задач и управление ресурсами
- Анализ затрат времени
- Фиксация времени
- Приоритизация
- Составление списков
- И др. [1]

Первым человеком, рассматривающим управление временем в российской практике, стал А.К. Гастев, общественный деятель и революционер. Это произошло в 20-е годы двадцатого столетия. Первым методом по управлению личным временем считается хронометраж, появившийся в 70-е годы прошлого века. Со временем усиливался интерес к данной теме, и в 2007 году в Московской Финансово-Промышленной Академии была создана кафедра тайм-менеджмента. [1]

Существует множество способов эффективной организации собственного времени. К одному из них относится правило 6 «П», которое гласит: правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели. Планирование действительно выступает залогом успешной работы и средством избежания многих ошибок. Планировать и думать нужно всегда на бумаге. Если цели нет на бумаге, то она не существует. Питер Ф. Друкер в книге «Эффективный управляющий» приводит хорошую аналогию, стимулирующую к фиксированию задач на бумаге: «Люди, содержащиеся в темном помещении, быстро теряют чувство времени. Но даже в полной темноте большинство людей сохраняют чувство пространства. Находясь в освещенном, но замкнутом помещении, вы уже через несколько часов перестанете ощущать движение времени. И если вы захотите подсчитать, как долго вы находитесь в таком помещении, вы сильно ошибетесь в своих подсчетах. Поэтому, если мы полагаемся на нашу память, мы не замечаем, на что расходуется наше время...» [2].

Одним из высокоэффективных средств организации времени считается закон принудительной эффективности управления временем. Его суть заключается в следующем: целенаправленность и сосредоточенность – основа любой деятельности. Всегда следует начинать с выполнения первостепенных задач и продолжать их выполнять последовательно. В ситуации, когда вы бросаете начатое дело, а после возвращаетесь к нему снова и снова, ваша эффективность снижается в 5 раз. Закон принудительной эффективности гласит, что на все времени никогда не хватает, но для самого важного его всегда достаточно. Поэтому для успешного управления временем важно заставить себя в определенный временной отрезок сделать в первую очередь то, что будет наиболее выгодным и результативным, то, что действительно необходимо сделать.

Все дела условно можно разделить на 4 группы:

1. *Срочные и значимые* – при попытке отложить эти дела на потом вы столкнетесь с множеством проблем. За эти дела необходимо приниматься самому и прямо сейчас;

2. *Значимые, но не срочные* – эти задачи можно отложить, но они способны оказать сильное влияние на вашу жизнь в долгосрочной перспективе. Несрочные и значимые дела имеют тенденцию становиться срочными и значимыми, если откладывать их постоянно. Чтобы этого не произошло, заранее запланируйте для них временной резерв, и не нарушайте его;

3. *Срочные, но не значимые* – задачи этого вида мало влияют на ваш успех, они отнимают большую часть вашего времени, и от того, как вы ими распорядитесь, будет зависеть эффективность управления временем в целом. Это те задачи, которые можно и нужно перепоручать кому-либо или сокращать их количество;

4. *Не срочные и не значимые* – никак не влияют на вашу жизнь, а значит, их невыполнение ничем для вас не грозит. Они не играют никакой роли в вашем списке, и их можно смело вычеркивать [3].

Таким образом, закон принудительной эффективности управления временем учит оценивать степень важности поставленных задач и выполнять только действительно необходимые дела.

Следующий метод борьбы с нерациональным использованием времени является прием «съесть лягушку», придуманный канадским мотиватором и бизнес-коучем Брайаном Трейси [4]. Суть данного приема заключается в выполнении наименее приятных вам заданий в первую очередь. Ведь чем дольше вы откладываете важное и неприятное занятие, тем дольше вы ощущаете эмоциональный груз. Следовательно, нужно как можно быстрее разобраться со сложным делом, и прилив сил не заставит себя ждать.

Так же не следует забывать про проверенный временем способ – сказать настойчивое, но не грубое «нет». Не стоит думать, что вас посчитают черствым или бесчувственным, скорее всего вас примут за уверенного в себе человека, который точно знает, что хочет от жизни. Как только вы определите своих «пожирателей времени» и постараетесь избавиться от них, у вас появится достаточное количество свободного времени.

Исходя из вышесказанного, я пришла к выводу: научиться управлять своим временем – это не одномоментный процесс. Потребуется усилия, чтобы установить равновесие между рабочими делами и личным временем. Мы не можем полностью контролировать все в нашей жизни, но грамотное управление своим временем – это то, к чему стоит стремиться.

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс]. URL: <http://4brain.ru/time/>
2. [Электронный ресурс]. URL: <http://psyfactor.org/lib/time-management-2.htm>

3. [Электронный ресурс]. URL: <http://mudrilka.ru/fold/success/razvitielichnosti/zakon-prinuditelnoj-effektivnosti-upravleniya-vremenem/>
4. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iaim.ru/sest-lyagushku/>

Бочкарева К.С.

магистрант 2 года обучения

программа подготовки «Комплексный социальный анализ»

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный

университет имени М. К. Аммосова»

Российская Федерация, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ФУНКЦИИ СЕМЬИ И РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ В СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬЕ

Семья - это относительно небольшое объединение людей, основанное на кровном родстве, браке или усыновлении, которое связано общностью бюджета, быта и взаимной ответственностью, а следовательно, совокупностью социальных отношений, основанных на биологических связях, правовых нормах, правилах усыновления (удочерения), попечительства и др.

В каждом обществе существуют свои особые формы организации семьи, но социологи отмечают некоторые общие признаки семейной жизни. Обычно выделяют два основных типа семейной структуры:

- нуклеарная, состоящая из мужа, жены и их детей;
- расширенная семья, включающая в себя нуклеарную вместе с многими родственниками — бабушкой, дедом, внуками, дядьками, тетками, кузенами и кузинами и др.

Современное общество характеризуется ослаблением многих родственных связей и явным преобладанием нуклеарной семьи над расширенной.

Семья представляет собой важнейшую разновидность первичных социальных групп. Значение семьи как первичной социальной группы предопределено не только с особой ролью в социализации индивидов, но и особой, фундаментальной ролью в аккумуляции, сохранении и передаче от поколения к поколению основы социальной структуры общества, той базовой структуры, которая в случае сохранения семьи переживает смену политических режимов, институтов. Семья выполняет роль посредника между индивидом и обществом; помогает индивиду занять свое место в обществе, реализовать себя в качестве члена общества, с одной стороны, и обеспечивает ему защиту, охраняет сферу его личной жизни, помогает сохранить свою индивидуальность - с другой [3, с. 34].

Под функцией в семье следует понимать внешнее проявление свойств какого-либо субъекта в данной системе отношений (семье), определенные действия по реализации потребностей. Функция отражает связь семейной группы с обществом, а также направленность ее деятельности. Целенаправленные действия следуют из необходимости удовлетворения

потребностей, представляющих воспроизведение объективно осознанных мер и действий. В более конкретном смысле функции семьи представляют набор исторически обусловленных форм деятельности, роль и значение которых меняется в каждую историческую эпоху. Следовательно, эти функции изменчивы [1, с. 42].

Можно выделить функции общества по отношению к семье, семьи по отношению к обществу, семьи по отношению к личности и личности по отношению в семье. В связи с этим функции семьи можно рассматривать как социальные (по отношению к обществу) и индивидуальные (по отношению к личности). Функции семьи тесно связаны с потребностями общества в институте семьи и с потребностями личности в принадлежности к семейной группе [5, с. 97]. Значительную часть этих функций выполняет женщина.

1) Репродуктивная функция - это биологическое воспроизводство общества и одновременно удовлетворение потребностей в детях. Деторождение социально обусловлено, поскольку связано не только с семьей, но и обществом. Женщина в выполнении этой функции играет главную роль. Но сама проблема выполнения этой функции за последнее время заметно обострилась. Потребность в рождении ребенка все чаще не связывается с созданием полной семьи. Увеличилось количество внебрачно рожденных детей.

2) Экономическая функция выполняется обоими родителями, если это полная семья, или женщиной при наличии неполной семьи. В основе экономической функции лежит материальное обеспечение семьи, экономическая поддержка несовершеннолетних и нетрудоспособных, использование материальных средств для удовлетворения индивидуальных потребностей. Экономическая функция семьи осуществляется по-разному, благосостояние зависит не только от доходов, но и характера потребностей, ценностных ориентации, сочетания общественных и личных интересов членов семьи.

3) Воспитательная функция, чаще всего выполняемая женщиной, обеспечивает социализацию личности подрастающего поколения, поддержание на определенном уровне культуры общества и удовлетворение индивидуальных потребностей в родительстве, контактах с детьми, их воспитании, самореализации родителей в своих детях. Воспитание - это, прежде всего адаптация ко всей совокупности общественных ценностей, формирование жизненных позиций.

4) Хозяйственно-бытовая функция - удовлетворение потребностей в пище, одежде, жилище, восстановлении сил, поддержание здоровья, уход за детьми, совместная деятельность членов семьи по производству предметов потребления и услуг или получение их от отдельных ее членов. Эту функцию практически выполняет женщина, что накладывает отпечаток на ее социальный статус в семье, в основе которого лежит ее подчиненное положение, несмотря на профессиональную подготовку, занятость на

общественном производстве. Культура домашних отношений воспитывается на основе общих принципов этики и эстетики нашего общества.

5) Функция первичного социального контроля - моральная регламентация поведения членов семьи в различных сферах жизнедеятельности, а также ответственность и обязательность в отношениях между супругами, родителями и детьми, представителями старшего поколения. Эта функция также выполняется в первую очередь женщинами. Она осуществляет формирование и поддержку правовых и моральных санкций при нарушении норм взаимоотношений между членами семьи. При удачном воспроизводстве социальной структуры общества в малой социальной группе, соответствующей общим требованиям, обеспечивается предоставление социального статуса каждому члену семьи, и создаются условия для удовлетворения индивидуальных потребностей в социальном продвижении.

6) Досуговая функция - ее главная цель - общение, поддержание гармонии в семье между ее членами. Эта функция предполагает организацию рационального досуга при одновременном социальном контроле, взаимное обогащение. Проведение праздников, вечеров отдыха, туристских походов, чтение художественной и научной литературы, просмотр телепередач, прослушивание радио, посещение кино, театров, музеев и др. К сожалению, этой функции мало уделяют внимания родители, особенно отцы. В большей степени это осознает женщина, представляя, что организация досуга это социальная функция, моральный долг перед обществом, поскольку способствует нравственному укреплению семьи. Особенно важно поддержать стремление детей к общению в клубах, походах и др.

7) Сексуальная функция - соответствующий контроль за нравственной стороной интимных отношений членов семьи (супругов) при воспитании у индивида реальных представлений об интимных отношениях.

С этой функцией, с точки зрения соответствующего воспитания, плохо справляются родители. Широкое распространение получила в стране проституция, торговля и эксплуатация женщин. Воспитанию в семье противостоят средства массовой информации, фактически поддерживающие это тревожное социальное явление [3, с. 51-52].

Атмосфера духовной, интеллектуальной жизни семьи незаменима для правильного формирования личности ребенка. Содержание бесед, характер проведения свободного времени, выбор книг для чтения и обсуждения, умение ответить на самые разнообразные запросы ребенка - все это предопределяет высокий престиж матери в семье, повышает ее воспитательный потенциал. К детям переходит ее увлеченность профессией, ее многообразные интересы, общественная активность. Становление семейной кооперации, справедливое распределение всех домашних обязанностей укрепляют отношения в семье. Дети в большей мере

считаются с советами и требованиями матери, больше общаются и дружат с нею, и поэтому степень ее влияния на них выше

Высокий авторитет матери - отражение активной деятельности женщин как в общественной, так и в семейно-бытовой сферах. Женщина широко пользуется предоставленными ей обществом условиями и для обогащения своей личности, и для наполнения новым содержанием семейного общения. Но это не умаляет значения отцовского авторитета и его роли в воспитании детей, ведь отцовское влияние не может быть подменено материнским или влиянием детских учреждений [4,с.6].

Использованные источники:

1. Голофаст В.Б. Функции семьи // Семья и личность. - М., 1974.
2. Зуйкова Е. М., Ерусланова Р. И. Феминология. М., 2001.
3. Мацковский М.С. Социология семьи. Проблемы методологии, теории и методики. - М., 1989.
4. Черняк Е.М. Социология семьи. Учебное пособие. М., 2004.

Бочкарева К. С.

магистрант 2 года обучения

программа подготовки «Комплексный социальный анализ»

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени

М. К. Аммосова»

Российская Федерация, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

НЕПОЛНАЯ СЕМЬЯ

Современное общество порождает новые формы семейных отношений: 30% детей в России рождаются в неполной семье, а точнее у матерей-одиночек. Статистика других стран немногим отличается от нашей: в США – 33% матерей всех новорожденных – незамужние женщины, в Исландии – 64% (это самый высокий показатель в Европе), в Швеции – 54%, в Великобритании – 38%, в Финляндии – 37%. Для современников брак потерял свое значение, люди не верят в его долговечность. Эти факты только подтверждаются результатами Интернет-опроса, который провела в 2010 году компания ACNielsen.

Согласно результатам опроса, 47% россиян не верит в прочность и долговечность брака. 27% соотечественников считают брак устаревшим явлением. Только 70% опрошенных считают, что заключать брачный союз нужно один раз в жизни и по большой взаимной любви. И как это ни странно, мужчины верят в возможность такого брака больше, чем женщины. В Северной Америке брак считают необходимым этапом в развитии нормальных отношений 78% респондентов, в Европе – 61%.

В России же создание семьи является необходимостью только для 58% населения. По мнению многих россиян, заводить семью нужно, когда тебе уже за 30. К этому времени как раз таки захочется стабильности и покоя, которые и будут обеспечены юридически оформленным браком.

1/3 опрошенных респондентов вообще не желают оформлять отношения и считают, что институт брака исчерпал сам себя. По последним данным, в Европе распадается каждый второй брак, да и в России число разводов растет с каждым днем.

Не смотря на эти данные, 71% мужчин и 68% женщин во всем мире считают, что брак – это неотъемлемая часть жизни [5].

Подобные тенденции появились еще в 70-х годах XX века, когда нуклеарная семья вступила в полосу кризиса. Следствием ослабления внутрисемейных отношений, распространения внебрачных связей, спада рождаемости, увеличения разводов стал рост неполных семей.

Неполные семьи - это категории семей, где одинокий родитель проживает с ребенком (детьми) несовершеннолетнего возраста и несет за него (них) основную ответственность.

Материнство в неполной семье сопряжено с рядом жизненных затруднений, преодоление которых во многом зависит от социальных условий, личностных и духовно-нравственных качеств одиноких матерей. Такие семьи называют еще «материнскими», а женщину, воспитывающую ребенка (детей) без отца - «одинокая мать» [2].

По данным Министерства труда и социального развития, каждый 7-й ребенок до 18 лет в России воспитывается в неполной семье. Большую часть неполных семей составляют матери с детьми (94%). Папы-одиночки, явление крайне редкое, чаще даже встречаются дети-сироты, которых растят бабушки и дедушки. Самая распространенная модель неполной семьи – это родители/родитель матери-одиночки и сама мать с ребенком или даже несколькими детьми [5].

Проблема в неполных семьях актуальна потому, что в них сосредоточена значительная часть того населения, у которого не сложились естественные, заложенные в самой природе семейно-брачных отношений условия жизни. Это дети, без отца (или матери), взрослые люди, не имеющие собственной семьи и продолжающие жить вместе с родителями. Такое положение не только усложняет большинству из них материальную сторону жизни, но и лишает их полноценной духовной жизни, которую могло бы дать счастливое супружество.

Модель неполной семьи объективно более соответствует постиндустриальному обществу с его социальной мобильностью, высоким уровнем развития научных и промышленных технологий, информатизации, а значит, и большим значением профессионализма, трудно совмещающимся с выполнением семейных обязанностей.

Основные причины увеличения неполных семей

- 1) Увеличение количества разводов.
- 2) Увеличение количества рождений вне официально зарегистрированного брака.
- 3) Увеличение смертности мужчин.

Процесс воспитания в неполной семье обычно деформирован. При разрыве отношений, родители часто занимают противоположные позиции в деле воспитания, что, несомненно, сказывается на детях. Воспитательные позиции родителей могут существенно расходиться, что вызывает у ребенка чувство растерянности и неполноценности, т.к. оба родителя являются для него значимыми другими. Такие дети обычно хуже адаптируются в социальной среде.

Одна из проблем неполных семей - совмещение профессиональной и родительской ролей, что, при режиме полной занятости, существенно снижает время, которое могло бы быть использовано матерью для совместного времяпрепровождения с ребенком, минимизируя, таким образом, воспитательное внимание матери.

В неполных семьях остро стоит проблема надзора за детьми, потому женщина бывает вынуждена оставлять детей одних или малознакомым людям. Из-за стремления сохранить уровень материальной обеспеченности, что требует дополнительного времени и сил, матери приходится перекладывать исполнение воспитательной функции на других людей, лишая себя саму и своих детей возможности посвящать друг другу достаточное количество времени [1].

Но порой неполная семья более полезна для ребенка, чем неполноценная, хотя и полная (например, когда в семье отец-пьяница). Здесь очень важно очертить границы, когда полная семья перестает быть полезной для ребенка: когда имеет место насилие со стороны отца к членам семьи. Но нередко и то, когда, разрывая отношения с отцом, матери не задумываются о том, что жизнь станет очень сложной без него. В результате этого процесс воспитания оказывается нарушенным, и те трудности, которые испытывает неполная семья, оказываются гораздо более серьезными, чем те, которые испытывала полная семья.

Издержки воспитания в неполной семье связаны, прежде всего, с воздействием негативных экономических факторов. Неполные семьи имеют серьезные материальные проблемы, поскольку они в целом в большей степени зависимы от социальной поддержки государства.

Неполнота семьи увеличивает риск того, что дети, выросшие в неполной семье, не смогут создать собственную полноценную семью. По различным оценкам от 38,5% до 63% матерей-глав неполных семей сами воспитывались в таких семьях. Потому, несмотря на огромное желание создать семью, гармоничное супружество таких детей в будущем часто не реализуется [4].

Все это не означает, однако, что неполная семья обязательно является неблагополучной в воспитательном аспекте. Указанные проблемы могут возникнуть в неполной семье с большей вероятностью, чем в полной, но из этого вовсе не следует, что они обязательно возникнут. В ряде случаев психологическая атмосфера семьи достаточно благоприятна и не создает

затруднений в формировании здоровой личности. Бывает и наоборот: в формально полной, но эмоционально неблагополучной семье ребенок сталкивается с гораздо более серьезными психологическими проблемами.

Таким образом, неполная семья, хотя и сталкивается с рядом объективных трудностей, но, тем не менее, обладает достаточным потенциалом для полноценного воспитания детей. Родителю, в силу обстоятельств оказавшемуся главой неполной семьи, необходимо трезво осознавать психологические особенности создавшейся ситуации и не допускать, чтобы они приводили к негативным последствиям. Опыт множества благополучных неполных семей свидетельствует, что это возможно [3]. Современная семья призвана не только решать многочисленные проблемы, связанные с повседневной жизнедеятельностью своих членов, с рождением и воспитанием ребенка, поддержкой недееспособных, но и быть своеобразным психологическим укрытием для человека. Она обеспечивает экономическую, социальную, психологическую и физическую безопасность и защищенность своим членам. Сегодня многие семьи нуждаются в помощи и поддержке, для того чтобы полноценно реализовывать предписываемые обществом функции.

Использованные источники:

1. Дементьева И.Ф. Негативные факторы воспитания детей в неполной семье // Социологические исследования, 2001, №11, с. 108
2. Демография семьи. / Под ред. Е.Л. Сороко, Е.М. Андреевой и др. // Семья в России. 1994. №1. с. 10-28
3. Карцева Л.В. Модель семьи в условиях трансформации российского общества // Социологические исследования, 2003, №7. с. 95-96
4. Клулт М.А. От поколения - к поколению // В кн.: Современная семья. М., 1982. с. 3-12
5. 7 «я»: семейная статистика, 2007, электронный ресурс - [http://statistika.ru/naselen/2007/11/24/naselen_9363.html].

Бочкарева К.С.

магистрант 2 года обучения

программа подготовки «Комплексный социальный анализ»

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени

М. К. Аммосова»

Российская Федерация, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ПЕРВИЧНАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Социализацией называется процесс овладения и усвоения индивидом культурных ценностей, социальных норм, установок, образцов поведения, необходимых для успешного функционирования в данном обществе. Содержанием процесса социализации является превращения человека из существа биологического в существо социальное, т.е. становление и формирование личности. Социализация не кратковременный, а длительный

процесс, продолжающийся на протяжении всей жизни индивида и включающий ряд этапов: детство, юность, зрелость, старость. Наиболее интенсивно социализация происходит в детстве и юности.

Выделяют первичную и вторичную социализацию.

Первичная социализация охватывает период от рождения до формирования зрелой личности.

Вторичная социализация - процесс развития социально зрелой личности, связанный главным образом с овладением профессией.

По общему признанию специалистов наиболее важной и ответственной является первая стадия - детская социализация. Именно здесь закладываются наиболее важные основы социальной жизни человека, формируются и развиваются нравственные представления, мыслительные способности, физическое и психическое здоровье. Исключительно велико значение общения с матерью, надлежащий уход, правильное воспитание, начальное обучение различным полезным навыкам. З. Фрейд одним из первых отметил важнейшее значение в жизни человека ранней социализации. Он впервые привлек внимание к психикотравмирующим обстоятельствам воспитания ребенка, как источнику возможной будущей аномии в поведении взрослого человека.

Американский социолог, представитель символического интеракционизма Дж. Г. Мид показывает сложный процесс поэтапного формирования личности человека уже с детского возраста, выделяя две основные стадии:

а) игровая стадия. Так, по Миду, формируется процесс сознания своего «Я»;

б) стадия соревновательная (коллективных игр). Так создается образ некоего «другого» - близкого человека «со стороны».

Постепенно усваиваются правила и нормы, приобретает чувство социальной идентичности.

Другой американский социолог Ч. Х. Кули считал решающим в формировании личности процесс интеракции людей уже с детского возраста, когда создается свое «зеркальное Я», т.е. когда дети учатся воспринимать и интерпретировать мысли и чувства других как реакцию на свое поведение, внешний вид, высказывания и т.д.

Первоначальная социализация чрезвычайно важна, потому что именно посредством ее передается культура общества - его нормы, ценности, обычаи и язык.

Т. Парсонс утверждал, что происходящее в семье - больше, чем просто форма социализации, потому что, знакомясь с этими аспектами культуры в годы становления личности, ребенок впитывает их более глубоко, и таким образом они становятся частью его личности.

Как считает Э. Оукли, представляя феминистский взгляд на этот вопрос, социализация влияет на «представление ребенка о самом себе», так

что дети приобретают все характерные черты, которые считаются «соответствующими их полу» внутри определенного общества. Мужские и женские черты являются приобретенными, а не врожденными, и обеспечивают мальчиков «господствующим темпераментом», который в последующей жизни позволяет им осуществлять контроль над женщинами. Через этот процесс социализации происходит внутреннее порабощение женщин, в результате чего они начинают ощущать себя низшими и принимать назначенные им роли внутри семьи и свое неравноправное положение в обществе.

Иной подход к человеку и его назначению предполагает поиск новых путей воздействия на него. Незаменимую роль в этом процессе может сыграть материнство как социальный институт.

Материнство как уникальный механизм социализации, особенность которого, в отличие от других институтов социализации, состоит в том, что оно формирует не только социально требуемые качества (социальный заказ), но и, прежде всего, закладывает фундамент культуры, базовых ценностей, формирует необходимый, жизненно важный культурный минимум, без которого индивид не может стать полноценной личностью. В этом смысле материнство является уникальным по своей сущности механизмом социализации.

То, что личность развивается не просто путем автоматического развертывания природных задатков, доказывает опыт социальной изоляции человеческого индивида. Известны случаи, когда ребенок в детстве был лишен человеческого окружения и воспитывался в среде животных. Изучение восприятия подобными индивидами себя как отдельного существа в окружающем мире показало, что они не имеют собственного «Я», так как у них полностью отсутствует представление о себе как обособленном, отдельном существе в ряду других подобных им существ. Тем более такие индивиды не могут воспринимать свое различие и сходство с другими индивидами. В данном случае человеческое существо не может считаться личностью.

Примером может служить детский дом, где есть материальные и социальные условия социализации, но нет феномена материнства и, в результате, некоторые, очень важные жизненные ценности воспитанниками не освоены - общеизвестно, что выпускники детских домов плохо подготовлены к реальной жизни, к овладению различными социальными ролями. Это объясняется, тем, что именно с материнством связано формирование первичного (базисного) доверия к миру. Если ребенок до определенного возраста не обрел это доверие, не получил главные ориентиры в окружающем его мире, не усвоил представления о добре и зле, о том, что нельзя убивать, воровать, нельзя поднять руку на мать и т.п., то это может уже никогда не прийти.

Так, Э. Эриксон выделил восемь этапов развития личности, которые связаны с формированием чувства доверия, автономии, инициативы, активности, способности к сопереживанию, творчеству и др. Провал в развитии той или иной стадии порождает кризисы в развитии личности (кризис доверия, сомнение в себе, в своих силах, чувство неполноценности, неспособности к выбору ролей, наконец, психический застой и изоляция от общества). Каждой из этих стадий соответствует формирование тех или иных социально значимых качеств, причем роль матери при этом очень велика, особенно на ранних стадиях. "Достаточное физическое и эмоциональное удовлетворение со стороны матери формирует тот слой первичного доверия к миру, который окрашивает всю дальнейшую жизнь. Напротив, в силу ущербности матери или враждебности окружения (что обычно тесно связано) у ребенка возникает чувство недоверия к миру и личной неустойчивости".

3. Фрейд также выводил невротические симптомы и черты характера из нарушений в раннем детском возрасте, связывая их, в частности, со специфическими страхами и травмами матери.

Ребенок должен чувствовать, что он защищен матерью от всех бед и огорчений. Сам звук материнского голоса, стук материнского сердца успокаивают ребенка с первых минут его жизни. Психологи отличают повышенную нервозность, озлобленность, агрессивность, замкнутость детей как следствие недостаточного или неполноценного общения с матерью.

Это связано с тем, что от рождения и до первого года жизни основной "зоной ближайшего развития" ребенка является непосредственно-эмоциональное общение с матерью. Понятие "зоны ближайшего развития" ввел в науку Л. С. Выготский. На каждом возрастном этапе, считал он, ребенок может решать некоторый круг задач только в сотрудничестве с взрослым, а не самостоятельно. Действия, выполняемые им в таком сотрудничестве и составляют зону его ближайшего развития.

Использованные источники:

1. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. - М.: Канон, 1999; Он же.. Социология. Её предмет, метод, предназначение. — М.: Канон, 1995.
2. Ковалева А.И. Социализация личности: нормы и отклонения. М.: Социум, 1996
3. Кули Ч. Первичные группы // Американская социологическая мысль. Тексты. Под ред. В.И. Добренкова.- М.: МГУ, 1994.
4. Мид Дж. Интернализированные другие и самость // Американская социологическая мысль. Тексты. Под ред. В.И. Добренкова. - М.: МГУ, 1994.
5. Парсонс Т. Система современных обществ. - М.: Аспект пресс, 1997.
6. Агенты социализации - электронный ресурс - [http://www.grandars.ru/college/sociologiya/agenty-socializacii.html].

Бочкарева К. С.
магистрант 2 года обучения
программа подготовки «Комплексный социальный анализ»
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет имени М. К. Аммосова»
Российская Федерация, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ОТЦОВСТВО КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

В процессе модернизации семьи, происходящем на протяжении последних десятилетий, существенно изменились статус и роль отца в семье и в обществе в целом. Трансформация института отцовства усилила интерес социологов к этому социальному явлению. Например, внимание к проблемам мужчин-родителей возросло в связи с высокой разводимостью, в ходе исследований выяснилось, что для современных мужчин брачные, отцовские, семейные отношения не менее важны, чем для женщин, а неудовлетворенность одиночеством у мужчин даже более остра и длительна.

Потребность в отцовстве предопределяет поведение отца в направлении защиты и заботы о жене и детях. Еще не появившийся, ожидаемый или новорожденный ребенок уже дает отцу возможность почувствовать наличие «отцовского инстинкта», ощутить себя защитником, продемонстрировать родительскую любовь и привязанность. Считается, что отец в процессе отцовства также подвержен психологическим кризисам: в том случае, если у самого отца не решены проблемы детской привязанности к собственному отцу и матери, у него возрастает риск психопатологических нарушений.

Дж. Хесс (2003) полагает: то, как человек определяет сущность отцовства, становится в нашей культуре определенным «водоразделом». С одной стороны, бытует точка зрения, согласно которой ни один ребенок не должен приходить в этот мир без мужчины – единственного мужчины, принимающего на себя социальную роль отца, воспитателя и защитника, мужчины-посредника между ребенком и окружающим миром. Для полноты социального статуса ребенку необходим отец, точно так же, как и мать. Группа, состоящая из женщины и ее потомства, социологически неполноценна и незаконна.

Если рассматривать данный вопрос исторически, то следует отметить, что отцовство не является обязательным компонентом семьи; оно скорее выражает принадлежность к определенному типу культуры, а не биологическую функцию.

Анализируя отцовство в меняющихся социокультурных условиях, исследователи отмечают следующие тенденции. Современные отцы берут на себя гораздо больший круг таких обязанностей, которые раньше считались исключительно женскими. Например, обследование канадских семей показало, что при выравненных социальных факторах, таких, как количество

вне рабочего времени, отцы проводят с детьми столько же времени, сколько и матери.

Участие отца в воспитании связано не только с его ранним контактом с ребенком, но и с предварительным обучением. Было установлено, что чем увереннее чувствовал себя мужчина задолго до рождения ребенка, чем выше он оценивал свои навыки и умения, тем раньше и активнее он включался в воспитание ребенка. Мужчина подключается к воспитательному процессу, поскольку считает себя готовым и умеющим заниматься детьми [4].

М. Мид (1998) отмечает, что наличие отца имеет важнейшее значение для развития ребенка с момента рождения: он является первым внешним объектом для ребенка и играет роль модели при ранней идентификации. Отцы поощряют процесс отделения ребенка от матери, ускоряя тем самым процесс социализации. Отсутствие отца в семье или невыполнение им своих обязанностей приводит к появлению у ребенка психопатологии.

По мнению И. Лангмейера, З. Матейчека (1984), роль отца представляет собой определенный пример поведения, источник уверенности и авторитета. Отец – это олицетворение дисциплины и порядка. Ребенок, растущий без отцовского авторитета, как правило, недисциплинирован, асоциален, агрессивен в отношении взрослых и детей. «Отец – наиболее естественный источник познаний о мире, труде и технике, он способствует ориентировке на будущую профессию и создает социально полезные цели и идеалы».

Лишь отец способен сформировать у ребенка способность к инициативе и противостоянию групповому давлению. Чем больше ребенок привязан к матери (по сравнению с отцом), тем менее активно он может противостоять агрессии окружающих. Чем меньше ребенок привязан к отцу, тем ниже самооценка ребенка, тем меньше он придает значение духовным и социальным ценностям по сравнению с материальными и индивидуалистическими.

Личные качества отца, в число которых входит и любовь к своим детям, оказывают значительное влияние на развитие ребенка. Любовь отца дает ребенку ощущение особого эмоционально-психологического благополучия, которое не может в полной мере обеспечить одинокая женщина-мать. Любовь отца учит сына и дочь тому, как может проявлять любовь мужчина к детям, к жене и к окружающим.

Как отмечает Э. Берн, для ребенка ценны теплые отношения с отцом: «Ребенок, воспитанный в присутствии нежного мужчины, в зрелом возрасте будет обращаться с людьми лучше, чем мальчик, выросший без отца. Такой мальчик может впоследствии компенсировать свои потери, но у него будет невыгодным старт» (Э. Берн, 1992).

Индивидуальные свойства отцов, такие как уровень маскулинности, интеллекта, эмоциональной теплоты и отзывчивости, влияют на развитие ребенка меньше, чем характер взаимоотношений, которые эти отцы

установили со своими детьми. Дети, имеющие с родителями устойчивые, поддерживающие, взаимные и эмоциональные отношения, психологически благополучнее тех, у кого такие отношения отсутствуют. Точно так же количество времени, которое отцы проводят с детьми, менее важно, чем то, как именно они его проводят, и как сами дети и значимые для них лица воспринимают и оценивают это взаимодействие (М. Лэм, 1996) [2].

Индивидуальные взаимоотношения между отцом и ребенком выглядят менее существенными, чем общий семейный контекст, включая взаимоотношения между всеми членами семьи.

Отец играет в семье не одну, а множество разных ролей, и отцовский успех зависит от меры его успешности в каждой из них.

Природа отцовского влияния зависит от индивидуальных и культурных ценностей, например, от того, стараются ли родители сформировать у мальчиков и девочек одинаковые или разные гендерные свойства.

Иными словами, единой "отцовской роли", к которой все отцы должны стремиться, не существует. Успешный отец – тот, который хорошо выполняет задачи, подсказываемые ему конкретной социальной ситуацией.

Вопреки представлению о незначительности отцовской роли, психологические исследования, в том числе лонгитюдные, показывают, что наличие отцовской заботы о детях положительно сказывается на их психических качествах, особенно у мальчиков [3]. Но если традиционное отцовство было преимущественно авторитарным, то сегодня наиболее благоприятным для развития ребенка кажется авторитетный стиль.

Авторитетное отцовство коррелирует с учебными достижениями ребенка (школьные отметки, тестовые показатели, длительность обучения), меньшими эмоциональными трудностями, проявляющимися в агрессивном и девиантном поведении, депрессии и пониженном самоуважении, и с более высокими показателями по просоциальному поведению (социальная компетентность, популярность, общительность).

Особенно важны закономерности формирования отцовской идентичности. Рождение ребенка – важное событие в жизни любого мужчины, но переживается оно по-разному. Реакция на рождение ребенка – лишь звено в формировании чувства отцовства, которое можно понять только в связи с личным жизненным опытом мужчины и особенностями его собственного детства. Для этого нужно изучать не столько последствия безотцовщины, чем увлекались в 1970-х гг., сколько опыт хороших, счастливых отцов.

Уникальное Гарвардское лонгитюдное исследование, продолжавшееся с конца 1930-х до конца 1980-х годов, объектом которого были четыре поколения мальчиков из одних и тех же семей, показало, что: а) индивидуальный стиль отцовства сильно зависит от прошлого собственного опыта мужчины, от того, каким был его собственный отец, б) этот опыт

передается из поколения в поколение, от отца к сыну и дальше, в) ответственное отцовство чрезвычайно благотворно как для сыновей, так и для отцов. В передаче отцовского опыта присутствует как подражание (отец или дед как ролевые модели), так и критическая переработка отрицательного опыта [1].

Отцовство – это интегральное психологическое образование личности отца, включающее осознание родственной связи с детьми и чувства, испытываемые к своим детям, принятие и исполнение родительской роли, а также чувства, способствующие самореализации, самоутверждению и саморазвитию личности отца.

Роль отца в развитии ребенка, его воспитании и социализации очевидна. Он обеспечивает усвоение детьми моральных норм. В неполной семье, где отсутствует отец, нарушается процесс социализации ребенка. С другой стороны, именно рождение ребенка и взаимоотношения с ним дают мужчине возможность социализироваться самому. Показателем изменений, происходящих в сфере отцовства, является появление нового типа родителей-мужчин, которых социологи называли «новыми отцами». По мнению исследователей, "новый отец" не только зарабатывает деньги на содержание семьи, но и сам ухаживает за детьми и активно интересуется их проблемами. "Новых отцов" характеризуют следующим образом: они больше заботятся о домашних делах, чаще гуляют и играют с детьми, чем "традиционалисты", которые готовы материально обеспечивать семью, но эмоциональную заботу о детях передоверяют матери. Все большую ценность для "новых отцов" приобретает семья и семейные отношения. Существует мнение, что постиндустриальное общество создало особенно благоприятные условия для возвращения отцов в семью [2].

Использованные источники:

1. Бескаравая В.К. Социологическое понятие «новые отцы» и его содержание. М., 2006.
2. Кон И. С. Отцовство как социокультурный институт. Журнал «Педагогика», 2005 г., N 9
3. Кочубей Б.И. Мужчина и ребенок. М., 1990
4. Овчарова Р. В. Родительство как психологический феномен: учебное пособие. - М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. - 496 с.

БЕРЕМЕННОСТЬ И САМОВОСПРИЯТИЕ ЖЕНЩИНЫ

Беременность, роды и материнство – это определенные ступени формирования зрелой женской идентичности. И эти этапы связаны между собой таким образом, что от того, насколько полно женщина проживет предыдущий этап, зависит возможность прохождения следующего.

Рассматривая беременность как стадию развития, можно выделить основные отличительные характеристики этого периода. Эти изменения затрагивают как психофизиологический, так и психологический уровень.

На психофизиологическом уровне выделяют изменения в следующих сенсорных областях.

Акустическая: беременным часто не нравится громкая музыка, они часто предпочитают классическую или медитативную музыку. Они вздрагивают, когда слышат громкий звук или внезапный шум.

Визуальная: многие женщины сообщают об изменениях в зрительном восприятии, в частности, эмоциональных реакциях на визуальные стимулы, такие, как изображения уродств, жестокость, неприятные события; в то же время беременные начинают глубже чувствовать красоту и гармонию. Они так же более чувствительны к цветовым сочетаниям.

Кинестетическая: большинство беременных женщин становятся более чувствительными к способу прикосновения к ним и другим тактильным сигналам.

Запах: появляется более дифференцированное чувство обоняния. Поскольку сильные запахи могут быть вредны для будущего ребенка, а некоторые запахи действуют на мать целебно и успокаивающе, более дифференцированное обоняние позволяет ей избегать или искать определенные запахи и их источники.

Вкус: многим беременным женщинам не нравятся определенная пища и напитки, так же, как вещества, которые являются вредными для нормального развития плода, например, никотин, алкоголь, кофеин и т.п. Однако беременные часто начинают бессознательно употреблять в пищу те продукты, в которых имеются необходимые питательные вещества. Психологические изменения во время беременности проявляются в так называемом *синдроме беременности* – это новое психогенное состояние, ограниченное определенным периодом времени, который начинается не в день зачатия, а при осознании женщиной своего нового положения и заканчивается не родами, а в момент «пигмалионизации» своего ребенка [3].

С. Ю.Мещерякова (2000), говорит о том, что психологическая готовность к материнству может рассматриваться с двух основных позиций:

1. готовность к материнству как готовность к обеспечению благоприятных условий для развития ребёнка. С этой позиции она рассматривается как специфическое личностное образование, «стержневой образующей которого является субъектобъектная ориентация в отношении к ещё не родившемуся ребёнку».

2. готовность к материнству как к переходу к новой стадии личностной и половозрастной идентификации. С этой позиции она рассматривается в аспекте удовлетворённости женщины своей материнской ролью [2].

Г. Г.Филиппова выделяет шесть вариантов стилей общего самовосприятия и переживания беременности.

1. Адекватный. Идентификация беременности без сильных и длительных отрицательных эмоций, соматические ощущения выражены хорошо, средней интенсивности. В первом триместре возможно общее снижение настроения без депрессивных эпизодов, во втором триместре благополучное эмоциональное состояние, в третьем – повышение тревожности со снижением её к последним неделям, активность в третьем триместре направлена на подготовку к послеродовому периоду. Первое шевеление ребёнка переживается положительно – эмоционально, приятно по соматическому ощущению. Последующие шевеления чётко дифференцированы от других ощущений, не характеризуются отрицательными переживаниями.

2. Тревожный. Идентификация беременности тревожная, с периодически возобновляющимися страхом и беспокойством. Соматический компонент выражен сильно по типу болезненного состояния. В первый триместр эмоциональное состояние повышено тревожное или депрессивное, во втором триместре оно не стабилизируется, повторяются депрессивные или тревожные эпизоды, в третьем триместре они усиливаются, активность в третьем триместре связана со страхами за исход беременности, родов, послеродовой период. Первое шевеление ощущается рано, переживается с тревогой, испугом, возможны болезненные ощущения. Дальнейшие шевеления часто связаны с тревогой по поводу здоровья ребёнка и себя, характерны направленность на получение дополнительных сведений, патронаж.

3. Эйфорический. Отмечается неадекватная эйфорическая окраска всех характеристик, некритическое отношение к возможным проблемам беременности и материнства, нет дифференцированного отношения к характеру шевеления ребёнка. Обычно к концу беременности появляются осложнения.

4. Игнорирующий. Поздняя идентификация беременности сопровождается чувством досады или неприятного удивления.

Соматический компонент либо не выражен совсем, либо состояние лучше чем до беременности. Обычно не наблюдается динамики эмоционального состояния по триместрам. Отмечается повышение активности и третьем триместре, активность направлена на содержания не связанные с ребёнком. Первое и последующие шевеления интерпретируются как физиологические ощущения, первое шевеление отмечается очень поздно.

5. Амбивалентный. По симптоматике сходность с тревожным типом. Особенностью являются резко противоположные по физическим и эмоциональным ощущениям переживания шевеления, выражены болевые ощущения. Отрицательные эмоции интерпретируются как страх за исход беременности, родов, характерны ссылки на внешние обстоятельства мешающие благополучному переживанию беременности.

6. Отвергающий. Идентификация беременности сопровождается отрицательными эмоциями, вся симптоматика негативно эмоционально окрашена и резко выражена. Беременность воспринимается как кара, помеха. Шевеление окрашено неприятными физиологическими ощущениями, сопровождается безразличностью, неудобством. В предродовом периоде возможны всплески депрессивных или аффективных состояний.

Каждый конкретный случай самовосприятия беременности индивидуален, он более ли менее приближается к описанным. Стили самовосприятия беременности обычно соотносятся с ценностью ребёнка для матери. При адекватном самовосприятии беременности наблюдается адекватная ценность ребёнка, при тревожном или амбивалентном восприятии ценность ребёнка повышена или понижена. При игнорирующем или отвергающем – ценность ребёнка низкая, при эйфорическом она обычно неадекватна и заменена на другие ценности [4].

Самовосприятие беременности занимает важное место среди показателей психологической готовности к материнству, т.к. от него напрямую зависит первоначальная удовлетворённость женщины своей материнской ролью, а также возможность перехода будущей матери на новую стадию личностной и половозрастной идентификации, по окончании срока беременности.

Проблема самовосприятия беременности занимает особое место среди аспектов психологической готовности к материнству. От самовосприятия беременности в большей степени зависит отношение матери к своему ещё не родившемуся ребёнку, создание правильных или неправильных условий для его развития, образование позитивных или негативных установок на его воспитание и т.п. – т.е. «непосредственная реализация матерью своих функций во взаимодействии с ребёнком.» [2] Следовательно, в рамках самовосприятия беременности психологическая готовность к материнству может рассматриваться с первой позиции.

С позиций самовосприятия беременности психологическую готовность к материнству можно рассматривать и как переход к новой стадии

личностной и половозрастной идентификации, можно говорить об удовлетворённости или неудовлетворённости женщины своей материнской ролью на данном этапе, т.е. своей беременностью [1].

Использованные источники:

1. Брутман И. В., Варга А. Я., Радионова М. С., Юсупова О. В. "Девиантное материнское поведение" Московский психотерапевтический журнал. №4 1996г. С. 26
2. Коваленко Н.П. Психологические особенности и коррекция эмоционального состояния женщины в период беременности и родов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. СПб 1998
3. Овчарова Р. В. Родительство как психологический феномен: учебное пособие. - М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. - 496 с.
4. Филиппова Г. Г. Отношение беременной к шевелению ребенка: прогностические возможности. М., 2002г.

*Бочкарева М.А.
студент(магистр)*

*Тюменский Государственный Университет
Финансовый экономический институт
Россия, г. Тюмень*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В МСФО

Под управленческим учетом понимается процесс сбора, обработки, анализа и хранения информации о финансово-хозяйственном состоянии компании с целью принятия обоснованных управленческих решений. Управленческий учет охватывает все компоненты менеджмента, имеющие стоимостной аспект. [4, с.147]

Перспективы развития эффективных систем управления напрямую связаны с состоянием бухгалтерского учета. Таким образом, к числу приоритетных направлений реформирования учетной системы относится разработка понятных и эффективных стандартов бухгалтерского учета, совместимых с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Стандарты МСФО изначально ориентируются на конкретных пользователей и исходят из критерия полезности финансовой информации для принятия пользователем управленческих решений.

Правила МСФО лучше отражают экономическую суть операций и поэтому больше подходят для управленческой отчетности. Например, производственные предприятия по МСФО должны отражать запасы продукции на складах и остатки материалов в соответствии с вероятностью реализации продукции и пригодности остатков материалов для производства (то есть в соответствии со способностью актива генерировать доходы). В

русской же практике бухгалтерия обычно отражает на балансе даже запасы, не способные генерировать доходы.

Отчетность по МСФО является наилучшей для сторонних пользователей и инвесторов для оценки деятельности компании. Принципы МСФО поддерживаются для применения и на законодательном уровне. Рассмотрим основные преимущества, которые даст компании система управленческого учета, построенная на основе МСФО. [2]

1. Возможность использования качественной методологической базы. Кроме международного признания и широкого распространения, в том числе и в России, у МСФО есть еще ряд преимуществ. Международные стандарты содержат правила, которые слабо освещены в российских стандартах учета либо не освещены вовсе. К наиболее важным таким аспектам можно отнести:

- объединение предприятий;
- подготовку консолидированной отчетности Группы;
- оценку доли неконтролирующих акционеров в активах и результатах деятельности компании;
- вопросы оценки активов по справедливой стоимости;
- отраслевые аспекты учета.

Все эти вопросы имеют первостепенное значение для владельцев компаний и должны отражаться в управленческой отчетности. Кроме того, МСФО – это не нечто застывшее, а, наоборот, стандарты постоянно развиваются, чутко реагируя на все события, которые происходят в международной экономике. Цель развития и совершенствования стандартов – наилучшее представление для пользователей всех аспектов деятельности компании.

2. Возможность сопоставления результатов деятельности. Чтобы оценить успешность деятельности компании, необходимо иметь базу для сравнения. И данные для сравнения должны быть понятны для многих и сопоставимы. А так как управленческий учет компания ведет по своим правилам, то такое сопоставление зачастую становится невозможным. Поэтому основное преимущество, которое дает компаниям ведение управленческого учета по принципам МСФО, – это возможность сопоставления результатов деятельности компании с результатами аналогичных компаний на рынке.

3. Сокращение затрат на подготовку отчетности. Многие российские предприятия столкнулись с ситуацией, когда им нужно вести три или четыре вида учета одновременно. Бухгалтерский и налоговый учет в соответствии с российским законодательством необходим в первую очередь для уплаты налогов. Учет по международным стандартам финансовой отчетности ведется для публичного представления. А управленческую отчетность компании формируют для себя. При этом в части организации управленческого учета есть существенные пробелы: неопределенные

правила учета и подготовки отчетности, не всегда правильно сформулированные требования к квалификации персонала. Использование единых принципов для формирования международной и управленческой отчетности позволит значительно снизить затраты компании, а также даст возможность более эффективно организовать сам процесс подготовки отчетности.

4. Возможность сверки показателей различных видов отчетности. Для владельца компании всегда остается актуальным вопрос сверки отчетности.

Такая задача сверки актуальна и для управленческой отчетности, и отчетности, подготовленной по международным стандартам. Ведь каждый руководитель должен понимать, почему между результатами отчетности, подготовленной по разным правилам, существует разница. При расхождении показателей в различных видах отчетности возникает довольно сложный вопрос. Управленческий учет является достоверным, методы, принятые для оценки показателей управленческой отчетности, были субъективными и они не отражают общепринятый подход.

Наиболее разумным представляется подход, когда принципы подготовки отчетности по МСФО и управленческой отчетности будут едиными. При этом степень детализации информации для целей получения управленческих данных следует увеличить, а ряд процедур подготовки отчетности по МСФО можно сократить. [1, с.128]

Компании, работающие по всему миру, адаптируют системы управления ресурсами своих дочерних предприятий и стандартизируют пакеты программного обеспечения. В результате создаются единые подходы сбора данных и формы управленческой отчетности. У топ-менеджмента транснациональных корпораций стало общей практикой обязывать свои иностранные подразделения использовать признанные мировым сообществом стандарты учета. В первую очередь речь идет об МСФО.

Это предпочтение вызвано тем, что стандарты МСФО:

- разработаны для представления информации о деятельности компании внешним пользователям;

- являются результатами обобщения многолетнего опыта — методологии, математического и учетного аппарата, проработанных форм отчетности, используемых на практике во многих странах с развитой рыночной экономикой.

Применение единых стандартов для подготовки финансовой (бухгалтерской) и управленческой отчетности дает возможность более четкого представления оборота капитала, процессов его накопления и использования, обеспечивает единое понимание экономической сути хозяйственных операций всеми руководителями компании.

Рассмотрим преимущества внедрения в российской компании управленческий учет, основанный на стандартах МСФО: [3]

-преимущества, которые даст система управленческого учета в соответствии с МСФО для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности компании;

-эффект от использования, заключающийся в экономии ресурсов (финансовых, временных, трудовых, информационных) за счет стандартизации потоков информации в системах бухгалтерского и управленческого учета;

-затраты на разработку, внедрение и последующую эксплуатацию учетной системы, — они не должны превышать эффект от использования этой системы.

Современный опыт построения учетных систем показывает, что система управленческого учета и отчетности может стать базой для подготовки бухгалтерской отчетности, но не наоборот.

Это связано с тем, что система управленческого учета разрабатывается индивидуально для каждой компании и, следовательно, точнее отражает экономическое содержание хозяйственных операций. Зная реальное содержание, легче формализовать эти операции согласно стандартам бухгалтерского учета. Поэтому переход компании к МСФО должен начинаться с постановки управленческого учета.

Одним из главных условий перехода компании на МСФО является правильный выбор информационной системы, способной обеспечить ведение как бухгалтерского, так и управленческого учета.

Управленческий учет изначально создавался, чтобы способствовать принятию эффективных управленческих решений на основе сбора, обработки, анализа информации. Для постановки управленческого учета необходимо определить следующее:

-ключевые показатели эффективности компании (Key Performance Indicators — KPI), расчет которых ведется на основании данных управленческого учета;

-план счетов или перечень других учетных регистров управленческого учета для отражения данных о хозяйственной деятельности компании;

-управленческую учетную политику — правила сбора, обработки и представления информации о финансово-хозяйственном состоянии компании, предназначенной для принятия управленческих решений ее руководством;

-формы управленческой отчетности и регламенты процессов сбора информации для их заполнения;

-информационную систему, обеспечивающую сбор, обработку, хранение и представление данных.

В том или ином виде указанные компоненты системы управленческого учета существуют сегодня практически в любой отечественной компании. Однако часто эта система разрознена и не формализована.

Основной принцип состоит в том, чтобы использовать только те данные, которые действительно необходимы для принятия своевременных и реалистичных управленческих решений. Другими словами, необходимы только данные, обеспечивающие расчет «принятых на вооружение» КРІ.

Поэтому создание системы управленческого учета надо начинать с определения набора КРІ для компании в целом и для каждого из ее структурных подразделений.

Составляющие формул расчета КРІ должны стать основой для плана счетов управленческого учета. Тем самым достигается разумная достаточность фиксируемой в учете информации.

Только после этого следует приступать к написанию управленческой учетной политики. Здесь рекомендуется придерживаться такого правила: если использование стандартов МСФО позволяет получить отчетность, пригодную для целей управления компанией, стандарты соблюдаются. Если для каких-либо хозяйственных операций требуются методы учета, экономически обоснованные, но не соответствующие МСФО, от применения МСФО для учета этих операций можно отказаться.

Следующий шаг — разработка форм управленческой отчетности и написание регламентов по их заполнению. Основной принцип тот же — разумная достаточность информации с точки зрения объемов и сроков представления.

На заключительном этапе делается выбор и внедрение информационной системы. Автоматизация потребует меньших затрат если остальные элементы системы управленческого учета будут тщательно проработаны.

Таким образом, можно сделать выводы, что переход к формированию отчетности по МСФО целесообразно начинать с внедрения (либо реформирования существующей) системы управленческого учета.

Управленческий учет в компании следует выстраивать, исходя из технологических особенностей бизнеса компании и тех ключевых показателей, которые необходимы акционерам и управленцам для принятия решений. Такой подход обеспечит разумную достаточность учитываемой и анализируемой информации, а также гибкость и экономность всей системы управленческого учета.

Использованные источники:

- 1.Бахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности. - М.: Омега-Л, 2009. - 568 с.
- 2.Журнал «Всё для бухгалтера», статья: Развитие инструментария управленческого учета в многопрофильных коммерческих структурах, 4(280) - 2014 октябрь-декабрь
- 3.Журнал «Международный бухгалтерский учет», статья: Стратегический управленческий учет корпоративной прибыли, 38(332) - 2014 октябрь
- 4.Николаева С.А. Управленческий учет. - М.: ИПБ, 2008. - 223 с.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗНЫМИ ВИДАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сбор и обработка информации в управленческом учете ведутся с целью удовлетворения потребностей при решении различных задач. В зависимости от поставленных задач формируются и подходы к процедуре сбора и обработки информации. Важное место в системе управленческого учета занимает понятие затрат и их классификация, являющиеся одним из основных объектов управленческого учета. [3, с.94]

В управленческом учете целью любой классификации затрат должно быть оказание помощи руководителю в принятии правильных, рационально обоснованных решений. Принимая решения, менеджер должен знать степень влияния затрат на уровень себестоимости и рентабельности производства. Поэтому суть процесса классификации затрат — это выделить ту часть затрат, на которые может повлиять руководитель.

В управленческом учете классификация затрат весьма разнообразна и зависит от того, какую управленческую задачу необходимо решить. К основным задачам управленческого учета относят:

- расчет себестоимости произведенной продукции и определение размера полученной прибыли;
- принятие управленческого решения и планирование;
- контроль и регулирование производственной деятельности центров ответственности.

Решению каждой из названных задач соответствует своя классификация затрат. Так, для расчета себестоимости произведенной продукции и определения размера полученной прибыли затраты классифицируют на:

- входящие и истекшие;
 - прямые и косвенные;
 - основные и накладные;
 - входящие в себестоимость продукции (производственные) и внепроизводственные (периодические, или затраты периода);
 - одноэлементные и комплексные;
 - текущие и единовременные.
- Для принятия решения и планирования различают:
- постоянные, переменные, условно-постоянные (условно-переменные) затраты;
 - затраты, принимаемые и не принимаемые в расчет при оценках;
 - безвозвратные затраты;

- вмененные затраты;
- предельные и приростные затраты;
- планируемые и непланируемые.

Наконец, для осуществления функций контроля и регулирования в управленческом учете различают регулируемые и нерегулируемые затраты.

Особое внимание здесь уделяется корректировке затрат с учетом фактически достигнутого объема производства, т.е. составлению гибких смет.

По роли в системе управления:

- Производственные затраты
- Непроизводственные (общешфирменные) затраты

По способу отнесения на объект учета:

- Прямые затраты
- Косвенные затраты

По времени их дебетования относительно поступлений от реализации

-Затраты на продукт (Затраты, входящие в состав актива баланса, включающиеся в полную производственную себестоимость)

-Затраты периода

Их динамики соответствующей функциональным изменениям (в зависимости от изменения объема выпуска продукции)

- Переменные затраты
- Постоянные затраты
- Смешанные затраты

По степени их усреднения

- Полные затраты
- Затраты, включающиеся в удельную (среднюю) себестоимость

Их значимостью для планирования, контроля, и принятия решений

- Нормативные затраты
- Приростные затраты
- Затраты прошлого периода
- Наличные выплаты

-Значимые затраты (будущего периода)

-Затраты, включающиеся в альтернативную стоимость

По степени воздействия на общую сумму затрат их группируют в регулируемые и нерегулируемые.

К регулируемым относятся затраты, величина которых находится в прямой зависимости от воздействия на них менеджера.

В тех случаях, когда менеджеры не могут влиять на величину затрат, затраты классифицируются как нерегулируемые.

По отношению к объему поставок: вмененные и релевантные.

Вмененные издержки - это инвестиции в запасы.

Релевантные - это издержки, связанные с хранением запасов и выполнением заказа.

Классификация затрат по местам их возникновения зависит от организационной структуры управления и поэтому на каждом предприятии разрабатывается своя номенклатура статей.

Рассмотрим классификацию, связанных с организационной деятельностью предприятия.

Содержание служб и отделов управления структурными производственными подразделениями влечет за собой возникновение определенных затрат. Расходы по управлению производством относят к накладным и в целом рассматриваются в их составе. Однако специфичность функций управления требует выделять из состава накладных расходов затраты по организационной деятельности и их классификацию.

По местам возникновения расходы подразделяются на общепроизводственные (расходы по производственному управлению, подготовка и организация производства, содержание аппарата управления производственными подразделениями, амортизация зданий, сооружений, производственного инвентаря, содержание и стоимость ремонта, зданий, сооружений, инвентаря, затраты на обеспечение нормальных условий работы, затраты на профориентацию и подготовку кадров, износ инвентаря) и общехозяйственные (административно-управленческие, техническое управление, управление снабженческо-заготовительной, финансово-сбытовой деятельностью, оплата услуг, стоимость содержания и ремонта зданий, сооружений, инвентаря общехозяйственного назначения, включая амортизацию, расходы на набор, отбор, обучение рабочей силы, переподготовку, повышение квалификации руководителей, обязательные налоги, платежи, отчисления, проценты). [4, с.136]

Такая группировка не обеспечивает полного раскрытия содержания затрат и текущего контроля за их формированием и экономической целесообразностью.

В составе расходов по организационной деятельности выделяют следующие группы:

- расходы, связанные с выполнением целевых функций;
- расходы по обеспечению функционирования служб и отделов предприятия;
- расходы общеорганизационной и общеуправленческой деятельности.

Данная группировка позволяет проследить за процессом формирования затрат, связанных с управлением деятельностью предприятия. Эффективность управления определяется не снижением расходов на управление, а тем, насколько эти расходы удовлетворяют потребностям руководителей в создании полной информационной системы для управления.

Все службы управления направляют свою работу на решение стоящих перед предприятием задач: увеличение объема производства и реализации продукции, улучшения ее качества, роста прибыли и повышения

рентабельности производства, обеспечения улучшения социального положения работников. В этой связи можно выделить классификацию расходов на организационную деятельность по направлениям с разбивкой внутри направлений по статьям. Основным признаком рассматриваемой классификации являются виды деятельности или функции управления: административно-управленческие по техническому управлению, управлению производством, материально-техническому обеспечению, маркетингу и сбыту продукции, обязательные налоги, сборы и отчисления, проценты за пользование банковскими ссудами и пр. Группировка затрат по направлениям расхода показывает содержание расходов и особенности организационной структуры предприятия.

По отношению к объектам учета и калькулирования расходы по организационной деятельности являются косвенными, а по отношению к объему производства - постоянными (часть - условно-постоянными). Распределение данных расходов производят по методике и в составе накладных расходов. [1]

Таким образом, классификация затрат на переменные и постоянные позволяет судить о хозяйственной активности организации. Так, переменные характеризуют расходы деловой (хозяйственной) активности, связанной с ростом объема продукции; постоянные характеризуют расходы, связанные со способностью хозяйствовать, показывают эффективность управления.

Общая же классификация затрат в разрезе управленческих задач позволяет повысить эффективность учета затрат, усилить его аналитичность и возможности выявления резервов повышения результативности производственной и коммерческой деятельности.

Использованные источники:

1. Журнал «Управленческий учет», №10, 2014
2. Журнал «Управленческий учет и финансы», №2, 2014
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 352 с.
4. Управленческий учет / Под ред. А. Д. Шеремета; М-во образования РФ. - 2-е изд., испр. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2008. - 510 с.

*Брагин А.Г.
магистрант 1-го года обучения
направление ГМУ
Баландина С.В., к.э.н.*

*доцент
кафедра ГМУ
МГУ им. Н. П. Огарева*

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация

В статье рассматривается система программно-целевого регулирования Республики Мордовия.

Ключевые слова: программно-целевой метод, система программно-целевого регулирования, Республика Мордовия.

Процесс развития регионов влияет на развитие страны в целом, поэтому необходимо поддержание эффективного управления субъектами Российской Федерации, что на данный момент осуществляется, в том числе и посредством применения программно-целевого метода [1, с. 22].

Программно-целевой метод развития территории является достаточно новым, но уже положительно зарекомендовавшим себя как доступный и приносящий результаты инструмент управления социально-экономическим развитием территории.

Программно-целевое регулирование представляется собой разработку, принятие, реализацию и оценку целевых программ различного вида и уровня на определенной территории [1, с.104].

Для осуществления программно-целевого регулирования развития территории необходимо создать и поддерживать определенную систему, состоящую из различных элементов, непосредственно или опосредованно связанных с применением метода целевых программ к управляемой сфере.

Система программно-целевого регулирования экономического развития Республики Мордовия является сложным многосоставным объектом и включает в себя:

- Органы государственного и муниципального управления, разрабатывающие и реализующие целевые программы,
- совокупность целевых программ,
- механизмы реализации целевых программ,
- объекты программно-целевого регулирования,
- подсистему информационно-технического обеспечения,
- подсистему нормативно-правового и организационно-методического обеспечения,
- связи, существующие между программами различного вида и уровня и межпрограммную координацию.

Для того чтобы исследовать систему программно-целевого регулирования Республики Мордовия, необходимо применить метод декомпозиции, рассмотрев тем самым, каждый элемент системы в отдельности.

Важное внимание следует уделить рассмотрению субъектов системы программно-целевого регулирования. Разработкой, реализацией и координацией целевых программ в Республике Мордовия занимается 30 министерств и ведомств Республики, однако 2 субъекта являются координаторами и имеют отношение абсолютно ко всем целевым программам республики: Министерство экономики РМ и Министерство Финансов РМ [2].

Также к субъектам программно-целевого регулирования развития Мордовии относятся органы местного самоуправления каждого из 22 муниципальных районов и органы местного самоуправления городского округа Саранск.

Следующим элементом системы программно-целевого регулирования развития Мордовии является подсистема целевых программ, в которую входят государственные программы Российской Федерации, федеральные целевые программы, ведомственные программы государственных органов федерального уровня, государственные программы Республики Мордовия, республиканские целевые программы, ведомственные программы Республики Мордовия, муниципальные целевые программы муниципальных районов РМ.

По данным Министерства экономики Республики Мордовия в настоящее время на территории Республики Мордовия реализуются 17 федеральных целевых программ, в их числе: «Жилище» на 2011-2015 годы, «Развитие образования 2011-2015годы» и другие.

По состоянию на 30 сентября 2014 года в Республике Мордовия реализовывались:

- 1 государственная программа Республики Мордовия (Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы),
- 2 адресные республиканские программы;
- 41 республиканская целевые программы, анализ которых показал, что все программы затрагивают вопросы социально-экономического развития республики,
- 15 ведомственных целевых программ Республики Мордовия, в 12 из которых содержатся мероприятия, направленные на увеличение темпов экономического развития Мордовии, а остальные 3 направлены на социальное развитие региона.

Механизмы осуществления программно-целевого регулирования представляют собой процесс разработки, принятия, реализации, координации, изменения, оценки целевых программ. Применение

определенного механизма программно-целевого регулирования зависит от различных факторов, в их числе:

- нормативно-правовая база,
- вид программы,
- цели программы,
- область реализации программы [2].

Объектом программно-целевого регулирования развития Республики Мордовия является социально-экономическая система региона в целом, и в частности:

- промышленность Мордовии,
- агропромышленный комплекс,
- уровень и качество жизни населения,
- уровень развития социальной инфраструктуры и т.д.

Подсистема информационно-технического обеспечения системы программно-целевого регулирования включает совокупность технических и нематериальных средств, позволяющих субъектам управления принимать и реализовывать эффективные решения, связанные с регулированием развития территории.

Немаловажным при изучении системы программно-целевого регулирования Республики Мордовия является исследование ее подсистемы нормативно-правового и организационно-методического обеспечения. Данная подсистема включает совокупность документов нормативного, правового, организационного, распорядительного, методического и информационного типов. К таким документам относятся:

- Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года,
- Федеральные законы, регулирующие развитие социально-экономических систем,
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 год, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р,
- Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия на период до 2025 года, утвержденная законом Республики Мордовия от 1 октября 2008 года №94-З,
- Постановление Правительства Республики Мордовия от 29 августа 2006 г. № 384 «О разработке и реализации республиканских и межрегиональных целевых программ, в осуществлении которых участвует Республика Мордовия» и другие.

На функционирование системы программно-целевого регулирования экономического развития Республики Мордовия также влияют связи, существующие между программами различного вида и уровня, и межпрограммная координация [2].

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что система программно-целевого регулирования является сложной

многоуровневой системой, состоящей из большого количества элементов и связей, образуемых между ними, а также выполняющая определенные функции в целях достижения генеральной задачи – повышения уровня социально-экономического развития Республики Мордовия.

Использованные источники:

1. Журавлева Г. П. Теоретическая экономика / Г. П. Журавлева, Н. Н. Михальчакова. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 485 с.
2. Основные инструменты бюджетирования, ориентированного на результат [Электронный ресурс] : Аналитический отчет организации «Развитие, Оптимизация, Стратегия, Технологии, Управление» от 14 июня 2012 г. – Москва, 2012. – режим доступа: <http://www.rostu-comp.ru/content/view/142>

*Брагин А. Г.
магистрант 1-го года обучения
направление ГМУ
Баландина С. В., к.э.н.
доцент
кафедра ГМУ
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

**ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)**

Аннотация

В статье актуализируется необходимость использования принципов индикативного планирования при выборе целевых индикаторов в процессе программно-целевого регулирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, программно-целевое управление, целевые индикаторы программы.

Сегодня вопросы обеспечения устойчивого развития территорий являются наиболее актуальными, ибо только посредством такого типа развития можно решить многие проблемы функционирования и развития социально-экономических систем как национального, так и регионального и муниципального уровней. Следует говорить о внедрении и реализации концепции устойчивого развития в рамках осуществления стратегического управления определенной территорией.

Под стратегическим управлением понимается вид управленческой деятельности, который направлен на определение и достижение долгосрочных целей развития объекта управления. Основным стратегическим документом, определяющим направления развития Республики Мордовия, является Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия на период до 2025 года.

Стратегическое управление региона как долгосрочный процесс подразумевает конкретизацию положений стратегии и разбивку процесса достижения стратегических целей на подцели и задачи, планируемые к выполнению в краткосрочные и среднесрочные периоды, которые, в свою очередь, обеспечиваются процессом программно-целевого управления.

Программно-целевое управление представляет собой разработку, принятие, реализацию, мониторинг и оценку эффективности целевых программ различного вида и уровня [1, с. 6].

Необходимо отметить, что на территории Республики Мордовия реализуются различные виды программ: Программа развития РМ на 2013-2018 годы, 3 государственные программы РМ, 41 республиканская целевая программа, 2 адресные республиканские программы, 15 ведомственных целевых программ; в каждом из 23 муниципальных образований принимаются и реализуются муниципальные целевые программы.

Нам хотелось бы остановиться подробно на одном из аспектов программно-целевого регулирования – отборе и мониторинге целевых индикаторов. Именно от системы адекватных целевых индикаторов зависит результативность и эффективность реализации программ.

Целевые индикаторы (показатели) программы должны количественно характеризовать ход ее реализации, решение основных задач и достижение определенных в ней целей. К тому же, они должны: отражать специфику проблематики и развития конкретной области; иметь количественное значение, измеряемое или рассчитываемое по утвержденным методикам; определяться на основе данных государственного статистического наблюдения, в том числе в разрезе муниципальных районов и городского округа; непосредственно зависеть от решения основных задач и реализации программы [1, с. 8]. Используемые целевые индикаторы программы должны соответствовать следующим принципам (таблица 1):

Таблица 1 – Принципы индикативного планирования [1, с.9]

Принцип	Содержание
Адекватность	показатель должен очевидным образом характеризовать прогресс в достижении цели или решении задачи и охватывать все существенные аспекты достижения цели или решения задачи программы
Точность	погрешности измерения не должны приводить к искаженному представлению о результатах реализации программы
Объективность	не допускается использование показателей, улучшение отчетных значений которых возможно при ухудшении реального положения дел; используемые показатели должны в наименьшей степени создавать стимулы для исполнителей подпрограммы, подведомственных им организаций к искажению результатов реализации подпрограммы
Достоверность	способ сбора и обработки исходной информации должен допускать возможность проверки точности полученных данных в процессе независимого мониторинга и оценки программы
Однозначность	определение показателя должно обеспечивать одинаковое

	понимание существа измеряемой характеристики как специалистами, так и конечными потребителями услуг, включая индивидуальных потребителей, для чего следует избегать излишне сложных показателей и показателей, не имеющих четкого, общепринятого определения и единиц измерения
Экономичность	получение отчетных данных должно проводиться с минимально возможными затратами; применяемые показатели должны в максимальной степени основываться на уже существующих процедурах сбора информации
Сопоставимость	выбор показателей следует осуществлять исходя из необходимости непрерывного накопления данных и обеспечения их сопоставимости за отдельные периоды и с показателями, используемыми для оценки прогресса в реализации сходных (смежных) подпрограмм, а также с показателями, используемыми в международной практике
Своевременность и регулярность	отчетные данные должны поступать со строго определенной периодичностью и с незначительным временным лагом между моментом сбора информации и сроком ее использования (для использования в целях мониторинга отчетные данные должны представляться не реже 1 раза в год)

Перечисленные выше требования установлены законодательным путем и являются обязательными к исполнению заказчиками программ. Однако насколько установленные нормативы исполняются на практике?

Проанализируем, к примеру, целевую Программу социально-экономического развития Республики Мордовия. В соответствии с целью программы на период до 2018 года намечается создание условий для роста благосостояния и повышения качества жизни населения на основе перевода экономики на инновационный тип развития, Индикаторы программы представлены ниже в таблице 2 [2, с.197]:

Таблица 2 – Индикаторы реализации Программы социально-экономического развития Республики Мордовия на 2013-2018 годы

Наименование показателей, индикаторов	Единицы измерения	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВРП	млн. руб.	161176,1	187992,3	218784,4	250717,7	288118,5	331100,0
Продукция сельского хозяйства	млн. руб.	47827,0	53533,0	59746,0	66306,0	73516,0	81512,0
Инвестиции в основной капитал	млн. руб.	66892,6	83027,0	103455,9	129462,1	154021,7	179467,6
Оборот розничной торговли	млн. руб.	69191,0	80633,0	93777,0	103585,0	113876,0	126026,0
Объем платных услуг населению	млн. руб.	21727,0	24736,0	28161,0	31911,0	36126,0	41013,0
Численность постоянного населения республики	в среднем за год, тыс. чел.	814,7	807,6	800,5	794,1	787,8	781,2
Ожидаемая	число лет	70,9	71,2	71,5	72,0	73,0	74,0

продолжительность жизни							
Размер среднемесячной заработной платы	руб. в мес. на 1 работника	17686	20300	23428	27130	31525	36727
Среднемесячные денежные доходы населения	руб. на душу населения	15230,6	17497,8	20149,6	23272,8	26996,4	31262,0
Уровень безработицы (по методологии МОТ), в % к экономически активному населению	%	5,0	5,0	4,9	4,8	4,7	4,6
Внешнеторговый оборот	млн. долл. США	416,5	446,3	480,7	516,3	555,0	596,6

Как видно из данных таблицы 2, все индикаторы соответствуют требованию адекватности, так как представляются в динамике в постоянно увеличивающихся объемах (за исключением показателя безработицы). О соблюдении принципа точности нельзя сказать однозначно, так как погрешности измерения присутствуют практически всегда, однако, нам представляется, что в данном случае этот принцип соблюдается.

Принцип объективности также соблюдается: ожидаемые результаты описываются увеличением значений 10 и уменьшением 1 показателя, то есть улучшение отчетных значений индикаторов невозможно при ухудшении реального положения дел.

Рассмотрим также соответствие показателей реализации программы принципам достоверности и сопоставимости. Все представленные показатели, во-первых, имеют точное определение и методику расчета, во-вторых, значения индикаторов представлены в динамике в одинаковых единицах измерения, что позволяет сравнивать их в процессе мониторинга.

Что касается принципа экономичности: все представленные индикаторы не требуют дополнительных затрат на сбор информации о них, являясь обязательными для расчета органами статистики.

Отчетные данные для сопоставления фактических и нормативных показателей программы должны предоставляться не реже, чем 1 раз в год, и это требование к индикаторам соблюдается, однако данные официальной статистики в настоящее время запаздывают практически на год, что осложняет функционирование системы программно-целевого регулирования. Поэтому принцип своевременности и регулярности выполняется частично.

Таким образом, проведенный анализ показал практически полное соответствие реальных целевых индикаторов, по которым проводится мониторинг исполнения программ и на достижение которых рассчитана их

реализация, нормативным требованиям, предъявляемым к отбору целевых показателей и индикаторов.

Использованные источники:

1. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Мордовия : Закон Респ. Мордовии : [принят Гос. Собранием 27 нояб. 1998 г.]. – Саранск: Саранское книжное издательство, 2013. – 21 с.
2. Программа социально-экономического развития Республики Мордовия на 2013-2018 годы : программа Респ. Мордовия : [утверждена Постан. Правительства РМ от 8 окт. 2012 г.]. – Саранск: Саранское книжное издательство, 2013. – 371 с.

*Брижатова С.Б., доктор педагогических наук
профессор
кафедра гуманитарно-правовых дисциплин
Алтайский институт экономики
Санкт-Петербургский университет управления и экономики
Довбыш С.А., к.с.-х.н.
доцент
кафедра химии
Алтайский государственный аграрный университет
Россия, г. Барнаул*

**СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ
МОЛОДЕЖИ**

В статье рассматривается социально-педагогическая модель духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи, основным условием реализации которой выступает достижение гармоничного уравнивания двух начал, первого – общечеловеческие нормы морали, и второго – собственные притязания личности студента на достижения, утверждающие образ «Я».

Ключевые слова: социально-педагогическая модель, духовно-нравственное воспитание, студенческая молодежь.

Духовно-нравственное воспитание студенческой молодежи – процесс, направленный на гармонизацию глубинной, сущностной составляющей личности (ее духовности) с моральной, социально детерминированной подструктурой (нравственностью), обуславливающей реализацию образа «Я» в обществе.

Растущий интерес к проблеме духовно-нравственного воспитания личности, в настоящее время, не случаен. Практические знания и методы, накопленные в различных областях человекознания и адаптированные педагогической наукой, способны оказать теоретическую и методическую

помощь в процессе развития и коррекции духовно-нравственной сферы личности.

Понимание духовно-нравственного воспитания неоднозначно в трудах отечественных и зарубежных исследователей, фактически оно рассматривается как интегративное качество личности, выступающее вектором личностной и профессиональной самореализации, творческой активности.

Разработка социально-педагогической модели духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи возможна в условиях реализации личностно-ориентированной педагогики, в которой понимание воспитательного воздействия определяется как «пробуждение» и целенаправленное «вращивание» индивидуальности в человеке.

Предлагаемая социально-педагогическая модель духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи состоит в редуцировании к новой парадигме личностной ориентации.

Модель – это реальная система, позволяющая изучать различные стороны исследуемого объекта, еще отсутствующие в действительности, а только созданные в воображении исследователя. Модель – теория, обобщение, поскольку она абстрагируется от всех частных, от несущественного. Модель – практика, поскольку она должна практически функционировать.

Под моделью в широком смысле понимают мысленно или практически созданную структуру, воспроизводящую ту или иную часть действительности в упрощенной (схематизированной или идеализированной) и наглядной форме.

В более узком смысле понимают модель, когда хотят изобразить некую область явлений с помощью другой, лучше изученной, легче понимаемой, более привычной, когда, другими словами, непонятное хотят свести к понятному.

Цель создания модели духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи состоит в расширении и углублении возможности самореализации будущих специалистов на уровне профессионально-значимых, личностно и социально желаемых стандартов.

Направления и методы духовно-нравственного воспитания студентов многообразны, они обусловлены социально-экономическими и социально-педагогическими условиями, закономерностями, факторами, принципами, средой, традициями, обычаями.

Модель духовно-нравственного воспитания студентов интегрирует психологическую организацию субъекта профессиональной деятельности посредством взаимосвязи следующих структурных компонентов личности: когнитивного (ценностные ориентации, профессионально-социальное мышление), эмоционального (мотивация, рефлексия), конативного

(поведенческие реакции, творческая активность профессиональной и личностной самореализации).

Основная трудность, которую придется преодолеть в процессе духовно-нравственного воспитания личности студента, связана со способом усвоения или коррекцией содержательно-смыслового компонента духовно-нравственной сферы.

Процесс духовно-нравственного воспитания личности связан с преобладанием внутренних противоречий, борьбой отрицательных и положительных мотивов, желаний, намерений и т.д., в силу чего его осуществление является длительным и сложным.

Представляется возможным выделить три этапа, которые проходит студент в процессе духовно-нравственного воспитания:

Первый этап – осознание внутренних творческих ресурсов. На этом этапе обучающийся осознает, рефлексировать имеющуюся у него систему духовно-нравственных ценностей, убеждаясь в необходимости интегрировать социальные требования и личностные притязания. На данном этапе используются механизмы осуществления мотивации духовно-нравственной обусловленности личностного и профессионального роста.

Для второго этапа характерным является процесс субъективизации моральных и правовых норм, принципов, критериев, понимание и принятие их ценности, целесообразности и необходимости соблюдения. На этом уровне у личности формируется (или меняется) система ценностных ориентаций, происходит своеобразная «переоценка» ценностей. Для данного этапа характерны механизмы идентификации, эмпатии, глубокой рефлексии.

Третий этап – закрепление полученных знаний на поведенческом уровне. Данному этапу присуще наличие сформировавшейся убежденности у воспитуемого в необходимости следовать социальным нормам, с одной стороны, и внутриличностным ориентирам на саморазвитие и самосовершенствование – с другой.

Обозначенные выше этапы не изолированы, напротив, они взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга.

Можно выделить два этапа моделирования процесса духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи.

Первый этап моделирования – изучение методологической и теоретической базы, наблюдение реального состояния духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи, выделение сильных и слабых его сторон, использование ряда методологических закономерностей, методов, принципов, категорий и т.д.

Второй этап – трансформация понятийной модели в структурную. На данном этапе выполнялись следующие задачи:

1) непосредственное создание наглядного образа целостного процесса духовно-нравственного воспитания студенческой молодежи;

- 2) определение основных структурных единиц модели, ее составных элементов;
- 3) выделение совокупности связей между элементами модели;
- 4) установление их иерархического соотношения;
- 5) связь с внешней социокультурной средой.

Построение модели духовно-нравственного воспитания студентов базируется на принципах:

- преемственности и последовательности в осуществлении воспитательного воздействия;
- вариативности содержания и форм воспитательной среды;
- открытости данной модели социуму;
- личностно-ориентированного подхода к целеполаганию, организации воспитательной среды, оценке результатов педагогического процесса.

Исходя из выше изложенного, следует, что при духовно-нравственном воспитании студенческой молодежи необходимо сбалансировать социально активные методы (тренинговые поведенческие технологии, ролевые игры, дискуссии и т.д.) и способы, обеспечивающие духовно-нравственное воспитание студенческой молодежи: объяснительно-иллюстративный, рефлексивный, проблемно-поисковый, коммуникативный, репродуктивный и имитационно-ролевой.

Таким образом, в соответствии с целостным концептуальным представлением о сущностных чертах социально-педагогической модели важно помнить, что условием ее реализации выступает достижение гармоничного уравнивания двух начал, первого – общечеловеческие нормы морали, и второго – собственные притязания личности студента на достижения, утверждающие образ «Я».

Бровко М.В.
студент магистратуры 2 курса
ИДО ТГУ «Финансы и кредит»
Россия, г. Новый Уренгой

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В качестве пассивных операций коммерческого банка понимаются такие операции, результатом которых является рост денежных средств, размещенных на пассивных счетах, либо же на активно-пассивных счетах (в той части, которая отвечает за превышение пассивов над активами).

Пассивные операции чрезвычайно важны для функционирования коммерческих банков, так как именно с помощью данных операций коммерческие банки могут приобрести кредитные ресурсы на денежном рынке.

Пассивные операции коммерческих банков можно разделить на четыре вида:[4, С.21]

- первичная эмиссия коммерческим банком ценных бумаг;
- та часть прибыли банка, которая направляется на увеличение или формирование фондов банка;
- кредиты, получаемые банком от других юридических лиц;
- депозитные операции коммерческого банка.

Роль пассивных операций заключается в том, что они дают банку возможность привлечь в банк такие денежные средства, которые уже находятся в обороте. В этом состоит основное отличие пассивных операций коммерческих банков от активных кредитных операций, так как последние создают новые ресурсы банковской системы.

Первые две (из вышеперечисленных) формы пассивных операций участвуют в создании такой крупной группы кредитных ресурсов, как собственные ресурсы банка. Две оставшиеся формы кредитных операций (получение банком кредитов от других юридических лиц и депозитные операции) участвуют в создании второй крупной группы кредитных ресурсов, которые называются заемными (привлеченными) кредитными ресурсами. В качестве собственных ресурсов банка выступает банковский капитал, а также статьи, приравненные к банковскому капиталу. Величина собственного капитала коммерческих банков и та роль, которую он играет в деятельности банков, отличаются от собственных ресурсов организаций и предприятий, занимающихся другими видами деятельности. Это отличие состоит в том, что коммерческие банки покрывают меньше 10% своей общей потребности в средствах за счет собственного капитала. Как правило, минимальная граница, показывающая допустимое соотношение между собственными и привлеченными ресурсами, устанавливается на уровне государства. Что касается Российской Федерации, то здесь данное соотношение не может быть ниже 1:25 (может варьироваться от 1:15 и до 1:25, точные значения зависят от типа банка).

Одной из наиболее важных групп пассивных операций коммерческих банков являются депозитные операции.

К депозитным операциям коммерческого банка относятся операции, в рамках которых денежные средства клиентов банка (юридических и физических лиц) привлекаются в банк в качестве вкладов на определенный срок или вкладов до востребования. Как правило, депозитные операции составляют до 95% пассивных операций банка.

Субъектами пассивных операций коммерческих банков могут выступать следующие:[2, С.10]

- акционерные общества различного типа;
- коммерческие банки и иные кредитные учреждения;
- госучреждения;
- трастовые фонды и инвестиционные компании;
- смешанные предприятия (предприятия с участием иностранного капитала);

- различные общественные фонды и организации;
- страховые компании и финансовые объединения;
- кооперативы;
- государственные организации и предприятия;
- физические лица и различные объединения физических лиц.

Под объектами депозитных операций понимаются депозиты – то есть, суммы денежных средств, вносимые субъектами депозитных операций в банк; при этом данные средства в течение определенного времени оседают на счетах данного банка, что регулируется действующими правилами осуществления банковских операций.

По экономическому содержанию депозиты классифицируются в рамках трех больших групп: сберегательные вклады физических лиц (населения); депозиты до востребования; срочные депозиты.

В рамках каждой группы также существуют свои (более мелкие) классификации. Так, например, сберегательные вклады населения можно подразделить в зависимости от сроков и особенностей хранения денежных средств на них, на: срочные вклады без дополнительных взносов, срочные вклады с дополнительными взносами, денежно-вещевые выигрышные вклады, просто выигрышные вклады, условные вклады, молодежно-премиальные вклады, вклады на предъявителя, текущие счета, счета до востребования, сберегательные сертификаты, счета пластиковых карт и др.

Депозиты до востребования можно классифицировать по основаниям принадлежности и характера средств, размещенных на счетах банка, следующим образом: средства на текущих, расчетных и бюджетных счетах организаций и предприятий самых разнообразных форм собственности; средства, хранящиеся на специальных счетах фондов (причем фонды могут очень сильно разниться в зависимости от их целевого экономического назначения) и т.д.

Что касается срочных депозитов, то их можно классифицировать по срокам хранения денежных средств на них: от 3 до 6 месяцев; от 6 до 9 месяцев; от 9 до 12 месяцев; более 12 месяцев.

Самыми ликвидными являются депозиты до востребования. Владельцы таких депозитов могут в любое время снять деньги со счетов до востребования. В качестве особенностей депозитов до востребования, присущих РФ, можно назвать следующие: денежные средства на счет до востребования могут вноситься как полностью, так и частями (изыматься денежные средства могут в том же порядке), причем ограничений на внесение или снятие денежных средств нет; снятие наличных со счетов до востребования осуществляется в порядке, установленном ЦБ РФ; каждый коммерческий банк обязан хранить минимальный резерв в ЦБ РФ по счетам до востребования, причем пропорция этого резерва больше, чем, например, по срочным вкладам.

В качестве основных недостатков депозитов до востребования можно перечислить следующие: владельцы таких депозитов не получают процентов по счету; коммерческому банку необходимо обладать более высоким оперативным резервом для того, чтобы поддерживать ликвидность.

По срочным депозитным счетам устанавливается четкий срок, по истечении которого денежные средства должны быть востребованы, по таким депозитам их владельцам выплачивается фиксированные проценты, а также данные счета, как правило, имеют ряд ограничений, касающихся досрочного истребования денежных средств со счета. Норма обязательных резервов, устанавливаемая для денежных средств, которые хранятся на срочных депозитных счетах, ниже, чем норма, устанавливаемая для депозитов до востребования.

В качестве достоинства срочных депозитов для клиента банка можно назвать относительно высокий процент, а в качестве достоинства для банка – тот факт, что банк может поддерживать необходимый уровень ликвидности при наличии меньшего оперативного резерва.

Недостатков срочных депозитных счетов для клиентов банка несколько, наиболее значимые из них: невысокая ликвидность; невозможность использования денежных средств, находящихся на срочных депозитных счетах, для текущих расчетов и платежей и для получения наличных денег. В качестве недостатка депозитных счетов для банка можно назвать необходимость выплаты повышенных (относительно депозитов до востребования) процентов, что ведет к снижению маржи.

Выгода сберегательных депозитов для банков состоит в том, что такие депозиты, как правило, являются относительно долгосрочными, и, соответственно, могут рассматриваться как источник долгосрочных вложений. Недостаток у сберегательных депозитов (с точки зрения банков) всего один, но зато весьма существенный: такие вклады очень подвержены самым различным экономическим, социально-политическим и т.д. факторам, что ведет к угрозе очень быстрого оттока средств с таких счетов, в результате чего банк может потерять ликвидность.

Необходимо принять во внимание следующую тенденцию: опыт развитых в экономическом отношении стран показывает, что в последние годы снижается четкое разграничение между разными видами депозитов. Например, в США появилась новая форма депозитных счетов (так называемые, «нау»-счета): на средства, размещенные на этих счетах, выплачивается рыночная ставка процента, и, одновременно, на эти счета могут быть выписаны расчетные тратты (аналогичные чекам), таким образом, данные счета могут быть использованы для платежей.[3, С.13]

Депозитные сертификаты получают все более широкое употребление в практике коммерческих банков. Под депозитным сертификатом понимается такая ценная бумага, которая свидетельствует о том, что в банк внесен срочный депозит с фиксированной ставкой процента и фиксированным

сроком депозита. Депозитные сертификаты делятся на два вида: передаваемые (свободно продающиеся на вторичном рынке ценных бумаг) и непередаваемые (хранятся у владельца депозита и предъявляются в банк по наступлении срока окончания срочного депозита).

Физические лица могут воспользоваться сберегательными сертификатами, которые выдаются банком как до востребования, так и на определенный срок.

В силу того, что коммерческим банкам приходится вести свою деятельность в условиях острой и непрекращающейся конкурентной борьбы за свою долю рынка кредитных ресурсов, руководство банков должно направлять все усилия на повышение как качества, так и количества своих депозитов. Банки пользуются для этого разнообразными методами, причем все без исключения банки должны соблюдать основные принципы организации депозитных операций, которые состоят в следующем:[5, С.46]

- все без исключения депозитные операции банка должны либо вести к получению прибыли, либо формировать базу для будущего получения прибыли;

- в банке должно быть представлено широкое разнообразие депозитных операций, рассчитанных на различных субъектов;

- в процессе организации работы с депозитами коммерческого банка особое внимание необходимо уделять срочным вкладам;

- необходимо обеспечить четкую согласованность и взаимосвязь между кредитными и депозитными операциями банка (речь идет о сроках и суммах кредитных вложений и депозитов);

- в процессе организации кредитных и депозитных операций банку необходимо стремиться к максимальному уменьшению своих свободных ресурсов;

- руководство банка должно заниматься постоянным развитием банковских услуг, которые бы могли привлечь депозиты.

Что касается недепозитных источников привлечения ресурсов банка, то к ним можно отнести следующие виды пассивных операций: эмиссия облигаций и капитальных нот; получение займов на межбанковском рынке кредитных услуг; получение займов на рынке евродолларов; различные соглашения, касающиеся продажи ценных бумаг с обратным выкупом; эмиссия коммерческих ценных бумаг; учет векселей и получение ссуд у ЦБ РФ; продажа акцептов коммерческого банка и т.д.

Большая часть из вышеперечисленных недепозитных источников привлечения ресурсов коммерческого банка не получила должного развития в условиях становления банковской системы Российской Федерации, а основными источниками, используемыми российскими коммерческими банками для недепозитного привлечения ресурсов, являются кредиты ЦБ РФ и межбанковские кредиты. Средства, размещенные на корреспондентских счетах Банка России, продаются и покупаются коммерческими банками на

рынке межбанковских кредитов. На современном этапе развития банковской системы кредиты Банка России предоставляются, в основном, коммерческим банкам на условиях рефинансирования, то есть, фактически имеет место распределение этих кредитов. Всего лишь около 10% централизованных кредитов предоставляются коммерческим банкам на конкурсной основе. Удобство межбанковских и централизованных кредитов заключается в том, что они очень быстро поступают в распоряжение банка-заемщика, не требуя резервного обеспечения, так как данные кредиты не относятся к категории вкладов. Если проанализировать статистику по 100 наиболее крупным банкам РФ, можно увидеть, что доля межбанковских и централизованных кредитов в общей сумме пассивных операций коммерческих банков варьируется от 0.19% до 61.5.

Рынок межбанковских кредитов весьма важен, так как в рамках этого рынка перераспределяются избыточные для некоторых коммерческих банков финансовые ресурсы, что ведет к росту эффективности использования кредитных ресурсов всей банковской системы РФ.[1, С. 219] Помимо этого, развитый рынок межбанковских кредитов ведет к снижению оперативных резервов коммерческих банков, затрачиваемых на поддержание ликвидности.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки / Под ред. Н.П. Белотеловой, Ж.С. Белотеловой. - М.: Издательско-торговая корпорация «Данилов и Ко», 2013. - 484 с.
2. Исаков У. Методы управления финансовым результатом банков второго уровня // АльПари. – 2009. - №2. – С. 9-12.
3. Камалетдинов Р.А. Эра дешевых денег закончилась // Банковское дело. - 2014. - №1. - С. 11-14.
4. Корчагин Ю. Пассивные операции банка // Банки и банковское дело. – 2013. - №9. – С. 21-22.
5. Полушкин В.Ю. Анализ стабильности управления активными и пассивными операциями в коммерческом банке // Бухгалтерия и банки. – 2013. - №6. – С. 40-48.

*Брюховецкая С.В., к.э.н.
доцент
Кузнецов Г.М.
выпускник кафедры
Шишкина С.А.
выпускник кафедры
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЯ ТРЕЙДЕРОВ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «ФОНДОВАЯ БИРЖА»)

Аннотация:

В статье рассмотрены результаты эксперимента - деловой игры «Фондовая биржа» для изучения психолого-экономических аспектов биржевой торговли, понимания сущности процессов и реакции на них биржевой толпы. В итоге были сделаны основные выводы о нерациональности поведения инвесторов на рынке и эмоциональном характере их сделок.

Ключевые слова:

Биржевой рынок, психология торговли, ценные бумаги, трейдеры, биржевая торговля, биржевая толпа, маркет-мейкеры, торги.

Процессы, происходящие на финансовых рынках, всегда были трудно объяснимы в рамках экономического мейнстрима. Еще Д. М. Кейнс говорил, что на финансовых рынках правит неопределенность и они нерациональны. Экономическая теория в одиночестве, руководствуясь только собственным аппаратом, с трудом может объяснить такие явления, как биржевые крахи и финансовые пузыри, мотивы некоторых нерациональных инвестиционных решений. Поскольку современные научные исследования происходят на стыке научных направлений, то здесь на помощь финансовой науке приходит экономическая психология.

Стоит заметить, что, в связи с компьютеризацией, процессы, происходящие на финансовых рынках, внешне претерпели существенные изменения. Теперь рынки не собирают толп - биржевая толпа виртуально существует в сети, хотя ее действия сказываются на состоянии реальных счетов экономических субъектов. И это существенно затрудняет проведение исследований. Социологические опросы в сети чаще всего учитывают мнение тех, кто согласен на них отвечать, ответы на эти вопросы могут быть фальшивы и т.д. Практики неохотно соглашаются давать какие-то сведения о своих действиях. В то же время, чтобы изучить поведение участников и выявить возможные отклонения от рациональности в поведении, просто необходимо смоделировать ситуацию. И здесь нам на помощь приходят деловые игры.

Относительная простота мотивов экономических агентов на бирже, а также четкий регламент совершения операций позволяет достаточно точно смоделировать процесс биржевой игры. А это, в свою очередь, упрощает проведение исследования. Такой подход может быть в чем-то лучше опроса, поскольку исследуется коллективное действие. Правильно сконструированная игра может стать очень практичной для получения выводов.

В Финуниверситете была разработана деловая игра "фондовая биржа". В рамках игры создается конвенциональное пространство, в котором бумажные деньги и ценные бумаги обращаются между участниками. На рынке представлено четыре вида ценных бумаг - три вида акций и купонные облигации. Помимо этого, с середины игры начинает работать рынок производных финансовых инструментов. Сделки между участниками регистрируются. Игра разбита на этапы, перед каждым этапом появляются новости, на основании которых участники принимают решения о сделках. По акциям выплачивался дивиденд, а по облигациям - купонный платеж. Помимо самих трейдеров в участниками являются маркет-мейкеры, у которых трейдеры также могут приобретать бумаги (или продавать). Особенностью игры является то, что цена сделки после ее заключения транслируется на большое табло и видна всем участникам. Также все участники видят процесс движения цен на графиках. Игра очень близка к требованиям гипотезы эффективности рынка, поскольку равный объем информации доступен всем участникам. Цель игры, разумеется, - получить максимальную прибыль.

Игра была проведена в рамках Всероссийской олимпиады по рынку ценных бумаг «Финконтест». В игре принимало участие более 50 человек. При этом были получены интересные результаты.

Во-первых, в конце игры, когда участникам было предложено посчитать результат самостоятельно, их результаты отличались от результатов, зафиксированных в системе не более, чем на 5%. При этом в подавляющем большинстве случаев различий не было. Важно также и то, что на распределение мест это не повлияло. При этом интересно, что результат ниже среднего получило более 65% участников, а доходность выше, чем по безрисковым облигациям показало меньшее 10% трейдеров. Эти данные вполне согласуются с исследованиями по реальным рынкам. Также при прочих равных условиях более активные участники в среднем заняли места выше, чем неактивные. Интересным фактом является то, что участники не пробовали вступать в сговоры.

Во-вторых, участники вели себя нерационально. В игре единственным параметром, на который следовало ориентироваться, была величина дивиденда по акции. Однако участники проигнорировали данную связь, и перестали обращать внимание на новости. Были зафиксированы случаи совершения сделок между участниками по ценам, менее выгодным, чем

предлагали маркет-мейкеры, то есть участников захватывал сам процесс торгов и они не обращали внимания на важные рыночные факторы. Сделки носили хаотичный характер и не выходили из коридора, существование которого можно объяснить только психологическими установками. Цены акций не опускались ниже начального уровня. Максимумы по всем бумагам не превышали 160% от начальной цены. Также удивительным было то, что участники приобретали растущие акции и продавали падающие, несмотря на новости. Активность торгов по дорожающим бумагам снижалась. Отчасти из-за этого, когда кто-то решался продавать бумаги дешевле, это вызывало негодование участников, однако они не спешили продавать свои бумаги. Торги проходили нестабильно, интересом пользовалась то одна, то другая бумага. На срочном рынке участники не видели связи между вероятностью изменения цены и стоимостью производных бумаг, и в результате теряли деньги. Также можно заметить, что участники существенно быстро разделились на тех, кто терял интерес к процессу (приблизительно 30%) и тех, кто активно в процессе участвовал (приблизительно 70%). Это может быть объяснено склонностью к риску или наоборот неприятием риска, которые вытекают из психологических установок участников. Интересным является тот факт, что наилучшие результаты в игре получали студенты магистратуры (в подавляющем большинстве), что опровергает расхожее мнение о незначительной роли теоретических знаний в торговле ценными бумагами.

Краткие выводы о поведении участников на основании проведенной игры:

000Участники вели себя нерационально.

000Участники ориентировались не на новостной фон, а на его эмоциональное восприятие.

000Несмотря на однородность знаний и единые цели, некоторые участники не заинтересовались процессом.

000Участники при определении цены руководствовались установленными ими внутренне ценовыми уровнями.

000Участники, более подготовленные теоретически, показали лучшие результаты.

Подводя итог, можно сказать, что биржевая игра достаточно точно смоделировала происходящие на реальных рынках события, сохранив дух биржевой торговли. Изучение поведения участников игры и выводы, сделанные на основе их действий, отчасти соответствуют рыночным реалиям и могут быть использованы при описании процессов, происходящих на фондовых рынках. Также возможно и целесообразно изучать поведение биржевой толпы через деловую игру подобного рода.

*Бугаева А.Л., д.пед.н.
профессор, главный научный сотрудник
ФГАУ*

**«Федеральный институт развития образования»
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КОРЕННЫХ
МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ**

Модернизация образования является одним из факторов развития инновационных процессов в Российской Федерации и качественного изменения образовательной сферы ее регионов. Важнейшим требованием является обновление содержания образования путем расширения спектра образовательных услуг, вариативности учебных программ, внедрения новых технологий обучения, контроля и оценки достижений обучающихся. Другим- выступает качество подготовки педагогических кадров, которое определяется степенью их профессиональной готовности к инновационной деятельности, включая экспериментальную, к апробации научных открытий, внедрению передового педагогического опыта, современных методик планирования, организации и контроля результатов обучения. Особенно важны эти процессы для северных регионов РФ. Социально-экономические преобразования выявили трудности в реализации модернизации общеобразовательных организаций, принимающих участие в решении актуальных проблем коренных малочисленных народов. Образовательная ситуация характеризуется поиском путей решения основной задачи совершенствования образования – укрепления национального самосознания, ориентации учебно-воспитательного процесса на особенности уклада жизни народа, интегрирующегося в складывающуюся современную региональную общность. Подготовка детей коренных малочисленных народов Севера к включению в новую экономическую, социальную, культурную жизнь должна протекать с учетом характера их будущих социальных ролей, что требует уточнения основных направлений развития образования и оптимального выбора педагогических средств, влияющих на социальную стратификацию жителей региона. Таким образом, меняются приоритеты педагогической деятельности, задаются новые ее нормативы, что вызывает необходимость подготовки и переподготовки педагогов к реализации инновационных процессов, происходящих в образовательном пространстве региона.

Воспроизводству особенностей национальной культуры коренных малочисленных народов Севера способствует педагог, владеющий знанием механизмов развития ребенка того или иного региона, психологических, индивидуальных особенностей протекания мыслительных процессов северян в ходе обучения, обусловленных этнической культурой и традициями семейного воспитания. В связи с появлением и развитием разных типов поселений на Севере актуализируется проблема подготовки и

повышения квалификации педагога, решение которой будет способствовать устранению противоречий между традиционным укладом жизнедеятельности северных народов и необходимостью усиления роли этноидентифицирующей и этнодифференцирующей функций образования. Именно это определяет специфику профессиональной деятельности педагогов образовательных организаций Севера. В современных условиях система подготовки и повышения квалификации педагогов должна отражать меняющиеся образовательные потребности, предоставляя возможности их удовлетворения с учетом региональных особенностей деятельности. Формирование готовности педагога в специфических условиях образовательной среды обеспечивается в региональной, муниципальной и внутришкольной системах повышения квалификации, методологическую основу которых представляют системный, этнопедагогический, ценностный, культурологический, интегрированный подходы. Это дает возможность выделить такие основные направления, как методологическое обоснование процессов, ориентированных на продуктивную подготовку и переподготовку; типологии образовательных учреждений; определение содержания, форм и методов реализации потребности педагога в профессиональном саморазвитии; мониторинг многоуровневой системы повышения квалификации педагогов со своими моделями на каждом уровне; выделение критериев профессиональной готовности к деятельности, обусловленной историко-культурными, социально экономическими, территориально-природными условиями субъекта РФ, определяющими ее специфику.

Необходимость установления соответствия между постоянно растущими социальными требованиями к личности педагога КМНС и уровнем его готовности к выполнению профессиональных функций требует изменения форм и содержания переподготовки кадров, которая базируется на основной цели любой модели повышения квалификации. Следует отметить, что углубляющиеся противоречия между типовыми подходами к повышению квалификации и инновационным характером педагогической деятельности могут быть разрешены на всех уровнях управления путем научного обоснования и практической реализации целостного и непрерывного процесса профессиональной подготовки педагога. В регионах Севера каждый субъект Федерации разрабатывает свою концепцию программы развития образования, составной частью которой является этнопедагогическое образование и непрерывная подготовка педагогов.

В курсовом обучении педагогов доминирует практико-ориентированный подход к построению процесса повышения квалификации, поэтому лекции и семинары дополняются практическими занятиями для выработки оценки и анализа педагогического опыта и переоценки своей деятельности. Но эта форма работы большей частью носит информационный характер и меньше способствует развитию рефлексивных способностей. В

связи с постоянно растущими социальными требованиями к личности педагога; его деятельности и уровнем готовности к выполнению профессиональных функций осознается необходимость в изменении форм и содержания переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров. В современных условиях на первое место выходит комплексно-структурный подход к организации процесса повышения квалификации педагогических кадров, который предполагает такое содержание учебного процесса, где происходит соединение обязательной и вариативной частей, отражая деятельность конкретной образовательной организации. Учебный процесс представляется модулями, содержание которых компенсирует недостаточность специальных знаний и позволяет разработать групповой и индивидуальный проекты развития учебного заведения в контексте потребностей субъекта федерации. Отбор конкретного материала происходит согласно принципам значимости, практичности, новизны информации, актуальности для учреждения и личности руководителя.

Усиливается влияние на процесс образования социокультурных факторов, актуализируется проблема личностно-ориентированного подхода к организации повышения квалификации на всех уровнях. Обучение должно быть направлено на личностное развитие педагога и учитывать результаты диагностики сформированности его личностных качеств, имеющих значимость с позиции профессионального развития. В процессе повышения квалификации не только происходит накопление нового содержания, но также изменяется отношение к своей деятельности и деятельности своих коллег. Опыт показывает, что при традиционном подходе, ориентированном на информационные цели, только от 5 до 10 процентов педагогов реализуют в практической деятельности полученные знания. У большинства не развиты способности к корректировке своего стиля профессиональной деятельности, поэтому при обучении педагогов следует обратить особое внимание на формирование у них навыков включения рефлексивного анализа в свои прогностические действия. От современных педагогов требуется высокий уровень развития абстрактно-логического мышления, интуиции, умений оперировать категориями, проводить методологическую рефлексия, экстраполяцию, моделирование. Педагогическая культура находит отражение в ценностно-ориентированных типах и формах организации их профессиональной жизнедеятельности.

Следует отметить, что повышение квалификации при общей направленности на актуальный запрос педагогов не всегда учитывает экспериментальный и инновационный характер педагогической деятельности. Наименее разработанным в специальной литературе остается вопрос о результативности повышения квалификации с учетом всех ее уровней. Благоприятные условия, способствующие профессиональному развитию педагога, возникают при включении его в инновационные образовательные процессы, поскольку они ориентированы на качественные

изменения в образовании, его оптимизацию. Решающим фактором обеспечения любых перестроек учебного процесса и достижения целей инновационного обучения является методическая подготовка педагога. Наибольшие трудности они испытывают при проектировании содержания учебной дисциплины, при отборе средств достижения высоких результатов обученности детей-северян и моделировании специальных учебных курсов с применением новых педагогических технологий. Важна ориентация на развитие методической компетентности педагогов в условиях модернизации общего образования и совершенствования их профессиональной культуры в процессе повышения квалификации.

Временем проверены, теоретически обоснованы и подтверждены практикой способы повышения квалификации работников образования: организация курсов и семинаров с отрывом и без отрыва от работы; самообразование; участие в исследовательской деятельности. Тем не менее, массовое повышение квалификации через дополнительное образование ограничено, а специфика его профессиональной активности требует специальной готовности педагога к инновациям. Поэтому следует осуществлять повышение квалификации как процесс профессиональной самореализации на основе присущих педагогу индивидуальных свойств и с учетом особенностей того культурного пространства, в котором протекает его взаимодействие с обучающимися с акцентом на их личностном потенциале. Личностно-ориентированное повышение профессионально-педагогической квалификации без отрыва от профессиональной деятельности в условиях инноваций, реализуемых на уровне субъекта РФ, требует организации этого процесса на основе принципов гуманизма, непрерывности, рефлексивности, психологизма, культуры, целесообразности, субъектности.

Это должен быть процесс, создающий образовательное пространство непрерывного профессионального развития педагога, обеспечивающий «пластичную» среду формирования структуры и содержания образования. Повышение квалификации - это особый социокультурный феномен, функционирующий в пространственно-временном континууме, в рамках определенного социума, интегрирующего элементы культуры, значимые для этноса, науки и отдельных субъектов. В настоящее время единое образовательное пространство России включает в себе огромное число внутренних пространств, структурно-содержательных полей, существование которых подчиняется общемировым, собственно разноуровневым государственным и муниципальным тенденциям развития. Создана ситуация, когда приобщение к общему миру культуры сочетается с реализацией потребности самоопределения этносубъекта.

Проблема соотношения всеобщего и этнического может решаться не только на уровне непрерывного профессионального роста педагогов, что требует знания предмета, методики преподавания и особенностей его

усвоения в силу психофизиологических особенностей обучающихся. Это все находит выражение в методическом сопровождении, разрабатываемом педагогами, качество которого обусловлено уровнем их культуры, решающих эти задачи в условиях интеграционных процессов на федеральном уровне и уровне субъектов РФ. Ценностный колорит образовательных парадигм и технологий требует сочетания по следующим дихотомиям: этнические и общероссийские ценности; ментальноэтнические и общечеловеческие, профессиональные и социальные навыки; общепедагогические и узкопредметные умения.

Последовательность повышения квалификации педагогов с учетом этнокультурной специфики субъекта РФ осуществляется на основе единства концептуальных подходов: системного, гуманистического, культурологического и ряда других. Разграничение полномочий на федеральном, региональном и на муниципальном уровнях системы образования, проблема сохранения содержательного пространства предусматривает дальнейшие разработки концепций развития повышения квалификации, подготовки и переподготовки педагогических кадров с учетом этнокультурных и этноязыковых потребностей. Одной из характерных особенностей деятельности сельских малокомплектных организаций является, с одной стороны, малая наполняемость классов, а с другой, многопредметность преподавания. В связи с этим возникает проблема подготовки новой генерации педагогов, знающих специфику работы на Севере, им предстоит решать двусоставную задачу: укрепление традиционной культуры этноса и его полноценная социализация как патриота Севера и гражданина Российской Федерации.

Будрина А.А.

студент 2 курса

физико-математический факультет

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. В данной работе рассмотрены особенности процессов социальной мобильности и информационной стратификации в современном обществе.

Ключевые слова: социальная мобильность, социальная стратификация, информационное общество.

Социальная стратификация - одно из основных понятий социологии, обозначающее систему признаков и критериев социального расслоения, положения в обществе; социальную структуру общества; отрасль социологии.

Термин «стратификация» вошёл в социологию из геологии (точнее, стратиграфии), где он обозначает расположение пластов земли. Но люди изначально уподобляли существующие между ними социальные дистанции и перегородки слоям земли, этажам расположенных зданий, предметам, ярусам растений и т. п.

Социальная стратификация — это деление общества на специальные слои (страты) путём объединения различных социальных позиций с примерно одинаковым социальным статусом, отражающее сложившееся в нём представление о социальном неравенстве, выстроенное по горизонтали (социальная иерархия), вдоль своей оси по одному или нескольким стратификационным критериям (показателям социального статуса). Деление общества на страты осуществляется исходя из неравенства социальных дистанций между ними — основное свойство стратификации. Социальные страты выстраиваются вертикально и в строгой последовательности по индикаторам благополучия, власти, образования, досуга, потребления.

В социальной стратификации устанавливаются определённая социальная дистанция между людьми (социальными позициями) и формируется иерархия из социальных слоёв. Таким образом, фиксируется неравный доступ членов общества к тем или иным социально значимым дефицитным ресурсам путём установления на границах, разделяющих социальные страты, социальных фильтров. Например, выделение социальных слоёв может осуществляться по уровням доходов, образования, власти, потребления, характеру труда, проведению свободного времени. Выделенные в обществе социальные слои оцениваются в нём по критерию социального престижа, выражающего социальную привлекательность тех или иных позиций.

Самой простой стратификационной моделью является дихотомическая — деление общества на элиты и массы. В самых ранних архаических социальных системах структурирование общества на кланы осуществляется одновременно с установлением социального неравенства между ними и внутри их. Так появляются «посвящённые», то есть те, кто посвящён в определённые социальные практики (жрецы, старейшины, вожди) и непосвящённые — профаны. Внутри такое общество может и дальше при необходимости по мере развития стратифицироваться. Так появляются касты, сословия, классы и т. д.

Современные представления о сложившейся в обществе стратификационной модели достаточно сложны — многослойны (полихотомические), многомерны (осуществляются по нескольким осям) и вариативны (допускают сосуществование множества стратификационных

моделей): цензы, квоты, аттестация, определение статуса, ранги, льготы, привилегии, др. преференции.

Важнейшей динамической характеристикой общества является социальная мобильность. Согласно определению П. А. Сорокина, «под социальной мобильностью понимается любой переход индивида, или социального объекта, или ценности, созданной или модифицированной благодаря деятельности, от одной социальной позиции к другой». Однако не всегда социальные агенты перемещаются с одной позиции на другую, возможно перемещение самих социальных позиций в социальной иерархии, такое перемещение называется «позиционная мобильность» (вертикальная мобильность) или в пределах одного и того же социального слоя (горизонтальная мобильность). Наряду с социальными фильтрами, устанавливающими барьеры социальному перемещению, в обществе существуют и «социальные лифты», значительно ускоряющие этот процесс (в кризисном обществе — революции, войны, завоевания и т. п.; в нормальном, стабильном обществе — семья, брак, образование, собственность и т. д.). Степень свободы социальных перемещений из одного социального слоя в другой во многом определяет то, каким является общество — закрытым или открытым.

Социальная мобильность — это возможность смены социального слоя. Понятие социальной мобильности близко по значению к понятию социального лифта или карьеры.

Информационная стратификация – это организованная структура социального неравенства.

Понятием «информационная стратификация» также обозначается деление пользователей в виртуальном сообществе по доступу к информации, по распределению властным полномочиям и т.д.

Термин «информационная стратификация» в зависимости от объекта исследования используется в двух смыслах. В узком смысле под информационной стратификацией понимается дифференциация индивидов на группы по определенному признаку в рамках одного общества. В широком смысле, информационная стратификация определяет неравные возможности доступа к информационным ресурсам через современные средства коммуникации обществ разных стран. Каждый из рассмотренных видов информационной стратификации обладает рядом особенностей в плане своего возникновения.

Так основными причинами возникновения информационной стратификации внутри одного общества являются:

1. Материальное положение.

К примеру, доступ в Интернет предполагает наличие специальной компьютерной техники и программного обеспечения, приобрести которые может не каждый.

2. Компьютерная грамотность

Пользование компьютером и Интернетом предполагает наличие у индивида определенных умений и навыков.

3. Место проживание индивида.

Как правило, уровень компьютеризации и виртуализации по ряду причин выше в крупных городах.

Основными причинами возникновения информационной стратификации между обществами разных стран являются:

1. Менталитет политических лидеров и государственных деятелей.

Так в конце XX века большинство российских чиновников, непосредственно не пользующееся Интернетом (все необходимые данные им предоставляли подчиненные) и формирующее свои представления о глобальной компьютерной сети на основании информации, получаемой из газет и журналов, не оценила возможности Сети, что в конечном итоге усугубило проблемы информационной стратификации в России.

2. Политика государства в области информационных технологий.

В ряде стран распространена практика ограничения доступа своих граждан к ресурсам Интернета. Главная мера контроля – это блокирование веб-ресурса, информация которого нарушает действующее в той или иной стране законодательство

Доступ к знаниям и социально значимой информации становится основным ресурсом социальной динамики постиндустриального общества и, следовательно, критерием социальной дифференциации, а также показателем социального положения людей. Экономический капитал и материальные ресурсы в таком обществе уже не в состоянии быть ключевыми факторами развития, уступая место информации, помноженной на знания и технологии. Следовательно, значимость прежнего классового деления – собственники – не собственники – также снижается, заменяясь социальным разделением на тех, кто владеет информацией, и тех, кто ею не владеет.

Использованные источники:

1. Ильин В. И. Теория социального неравенства, М., 2000.
2. Смелзер Н. Социология. — М., 1994
3. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. М. 1992. Социальная стратификация и мобильность.

*Бувечич А.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Микроэкономика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

К ВОПРОСУ О РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Человеческий капитал в настоящий момент в странах Европы является одной из актуальнейших тем обсуждения большинства ученых и политиков в ракурсе поиска панацеи в условиях глобального финансово-экономического кризиса; в то же время в России данному ключевому фактору формирования и развития национальной инновационной системы и трансформации экономики в целом, не уделяется должного внимания.

Движение России от индустриального к инновационному варианту развития предопределяет будущее страны, перспективы ее существования в условиях динамично меняющегося современного мира.

Современной России, при всех существующих проблемах в социально-экономической, геополитической сферах, необходимо включиться в международное разделение труда и занять устойчивые надежные и долгосрочные позиции, соответствующие ее стратегическим планам экономического развития и амбициозным целям [12].

Потенциалом нынешнего развития экономики, с точки зрения большинства иностранных и российских ученых, является значительная трансформация в технологическом инструментарии производства и его влияние на экономический потенциал социума. Новации технологического характера, являясь главным звеном в системе новаторских преобразований, видоизменяют производственные силы, качество ряда социально-экономических процессов в социуме, таким образом способствуя экономическому росту [9].

Единственным источником данных инноваций является человек и его интеллектуальный капитал. В данном контексте, вопрос об улучшении качества человеческого капитала приобретает особую актуальность в нашей стране.

В последнее время в России на всех уровнях страны происходит осознание значимости роли человека и проблемы повышения качества человеческого капитала для определения перспектив и стратегии развития государства.

Данный факт подтверждается и позицией Правительства РФ в лице Д.А. Медведева: «Главной характеристикой настоящего этапа экономического развития России становится качество. Качество относится и к качеству бюджета, и к качеству товаров, работ и услуг, и к качеству государственного управления, и к качеству трудовых ресурсов и

эффективности их работы, а, в конечном счете – к качеству жизни государства в целом и каждого отдельного человека» [8].

Инновационная экономика предъявляет особые требования к современному человеку, которые формируются в семье и в процессе (непрерывного) обучения. На первый план выдвигается человек, обладающий совокупностью трудовых, психофизических, инновационных качеств. Таких как хорошая физическая форма и выносливость, умение управлять эмоциями, скорость принятия решения, уверенность в себе, способность к логическому мышлению и принятию самостоятельных решений, в том числе нестандартных, профессиональная компетентность, дисциплинированность, вдохновение, изобретательность, активность, интуиция, высокий уровень нравственности и культуры и т.д. [12] Наделенность человека данными качествами создает предпосылки сформировать необходимые компетенции для характера модернизирующейся современной экономики.

Как следствие, на данном этапе развития глобальной экономической системы, естественно-необходимая инвестиция – это инвестиция в человеческий капитал. В тоже время тематика человеческого капитала не сводится только к расходам на образование, здравоохранение и науку (хотя именно эти отрасли - основа инвестиций в человека), она отражается в развитии отраслей, где он находит применение. Сегодня страны ЕС сталкиваются с рядом проблем в сфере человеческого капитала - от недостатка квалифицированных кадров для экономики знаний до недоинвестирования здравоохранения. В 1970-е годы была выдвинута гипотеза, согласно которой накопление индивидуальных выгод от образования прямо содействует росту ВВП; увеличение ВВП на душу населения и повышение уровня образования идут «рука об руку». По мере возрастания (вместо промышленности) роли услуг в экономике (свыше 70% ВВП в странах ОЭСР) повышается и уровень образования работников [6].

В начале 2000-х годов ОЭСР выделила синергетические положительные экстерналии человеческого и социального капитала (ЧСК). С этим вынуждены считаться и политические деятели стран ЕС, где на госсектор приходится свыше 40% ВВП, включая инвестиции в формирование ЧСК [3]. Изучением «неосязаемого» человеческого и социального капитала как целостного явления занимаются ОЭСР и Всемирный банк (ВБ) (см. табл. 1).

Таблица 1

Определения человеческого и социального капитала

Человеческий капитал	Социальный капитал
<i>ОЭСР (из 34 членов 21 входят в ЕС)</i>	
Знания, квалификации, навыки и другие качества, которыми обладает индивидум и которые важны для хозяйственной деятельности (OECD, 2001)	Нормы и общественные отношения, оформленные в социальных структурах, которые позволяют людям согласовывать свои действия для достижения

	поставленных целей
<i>ВБ</i>	
Объем тех знаний, профессиональных умений и компетенций, оными обладают персоналии и оные дают им возможность быть «экономически результативными» Человеческий капитал может быть увеличен за счет вложений в образование, здравоохранение, профессиональную подготовку	Относится к нормам и сетевым связям, позволяющим осуществлять коллективные действия; включает институты, взаимоотношения и обычаи, определяющие качество и количество общественных связей
<i>Группа высокого уровня по занятости и социальному измерению ЕС</i>	
Знания, навыки, компетенции, присущие индивидуумам, которые способствуют личному, общественному, экономическому благополучию	Сети, участие в общественной жизни вместе с разделяемыми другими лицами нормами, ценностями, привычками, нравами, обычаями, которые способствуют сотрудничеству внутри или между группами для достижения общих целей (European Council, 2003)
<i>Исследователи Королевского технологического института КТН (Стокгольм)</i>	
Социальный капитал - совокупность социальных сетей/отношений, норм и ценностей, которые созданы, собраны, распространяются через эти сети (Westlund, Gawell, 2012. - Р.104)	

Источник: Клинова М., Сидорова Е. Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и наднациональный контексты. // Вопросы экономики. -2012. - №8. – С.81.

Как видно из таблицы 1, общепринятого определения «человеческий капитал» нет. Ряд исследователей выделяют интеллектуальный (знания, навыки и т.д.) и социальный аспекты человеческого капитала (социальные связи, социальные сети и вовлеченность в них и т. д.). Человеческий капитал бывает также специфическим, или индивидуальным (без возможности передачи навыков вовне), и обычным (навыки и знания можно передать) [1].

Человеческий капитал следует рассматривать и как важнейший инструмент повышения благосостояния и конкурентоспособности отдельного индивидуума и общества в целом, поскольку сегодня благосостояние страны прирастает, в первую очередь, интеллектуальным потенциалом. Каждый участник процесса производства должен не только выступать «квалифицированным пользователем», но и «искать» принципиально новые технические, экономические, организационные решения» [13].

Интеллектуальные ресурсы в области науки и технологий занимают ведущее положение по ряду причин [11]:

- первая: и производители, и покупатели знаний и технологий, которые работают в научно-технической отрасли, выступают центром развития экономики, которое, в свою очередь, основано на совершенствовании высоких технологий. Фокусирование на «взрачивании»

высококвалифицированных научно-технических специалистов представляет собой одну из главных услуг, предоставляемую государством бизнес-структурам. Так как происходит увеличение значимости фундаментальных исследований в совершенствовании технологических достижений и новаций, дальнейшие капиталовложения в специалистов обладают особой ролью для воплощения преимуществ государственных научно-исследовательских разработок. Долгосрочное развитие науки как основы инновационного процесса будет зависеть от наличия адекватного и хорошо обученного научно-исследовательского персонала и преподавателей;

- вторая: исследование на уровне компаний демонстрирует, что число научно-исследовательских специалистов в организациях, их удельный вес относительно общего количества персонала, независимо от масштаба бизнеса фирмы и ее отрасли, имеют непосредственное воздействие на появление новаторской продукции и производственных процессов;

- третья: движение научно-технологических кадров между экономическими сферами, малыми и крупными организациями и государственными рамками выступает ключевым каналом движения технологий;

- четвертая: неравновесие спроса и предложения на научно-исследовательские кадры может способствовать появлению повторяющихся сложностей в более расширенных экономических границах;

- пятая: интеллектуальные ресурсы в сфере науки и техники важны еще и тем, что они являются потенциалом развития предпринимательства.

В современных условиях человеческий капитал превращается в особое конкурентное преимущество, обеспечивая «интеллектуализацию» международных экономических отношений. Так, во Франции 88% компаний из перечня САС40 заявили о подписании международных или региональных договоров о разработке и внедрении стратегий в сфере человеческого капитала на наднациональном уровне, в дочерних структурах [2].

Понятие «капитал», в том числе человеческий, подразумевает окупаемость вложенных средств, а значит, возможность количественного измерения, включая денежное. Из 24 нормативов, принятых Советом министров экономики и финансов ЕС (ЭКОФИН), непосредственно к категории человеческого капитала относятся четыре (см. рис. 1).

Для оценки человеческого капитала в Европе используют Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный в рамках Программы развития ООН. ИРЧП делит страны по шкале от 0 (самое слабое развитие) до 1 (самое высокое развитие человека). В 2012 г. высший ИРЧП был у не входящей в ЕС Норвегии (0,943). Группа с очень высоким ИРЧП включает 25 стран ЕС, кроме Румынии и Болгарии. Они входят в группу с высоким ИРЧП, как и следующая за Белоруссией Россия [4].

Вместе с тем в развивающихся странах доходность от вложений в человеческий капитал выше, чем в развитых. В России из-за высокой

окупаемости вложений в человеческий капитал (8–10% в год) наблюдается ускоренный приток молодежи в систему третичного образования [5].

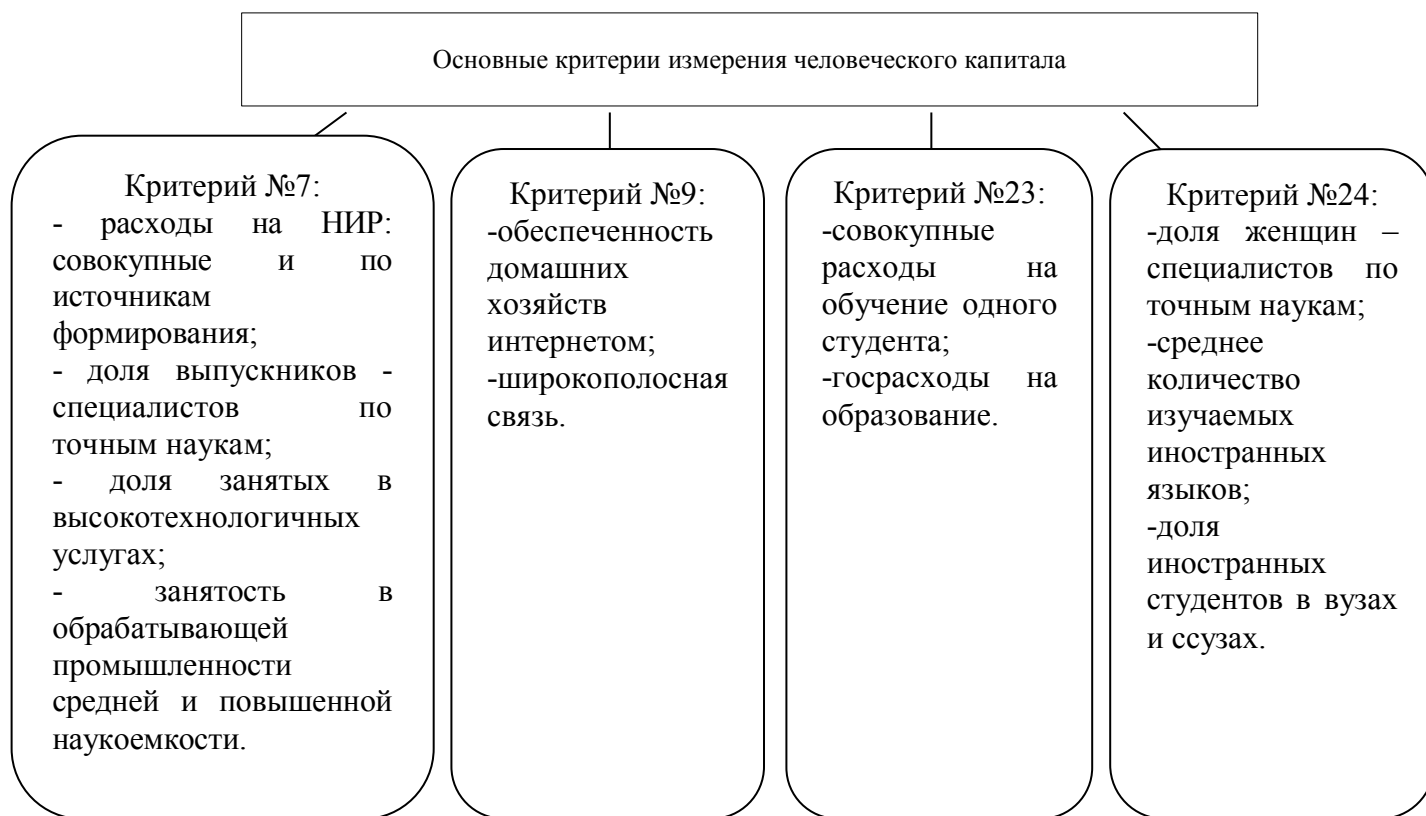


Рис. 1 Основные критерии измерения человеческого капитала

Источник: Литвиненко И.Л. Человеческий капитал в стимулировании инновационной экономики: зарубежный опыт. // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика»: РИО МАОК. – Москва, 2013. – С. 33.

Однако не менее $\frac{1}{3}$ всех работников с третичным образованием выполняют в России работу, не требующую высокой квалификации, что свидетельствует о нерациональном использовании человеческого капитала. В этом случае есть опасность его обесценивания. Российские работодатели предпочитают нанимать персонал с высшим образованием, даже если это избыточно для выполняемых им функций [10].

В этой связи, подводя итог вышесказанному, отметим, что вопрос повышения уровня качества человеческого капитала упирается в систему образования и взаимодействия государства, бизнес-структур и вузов. Необходима разработка на уровне государства комплексной долгосрочной программы повышения уровня человеческого капитала в нашей стране, содержащей конкретную системы мероприятий и инструментов, с внесением

соответствующих изменений в стратегии социально-экономического развития России, инновационного развития, в систему образования и т.д.

Использованные источники:

1. *La «valorization du capital humain» peine a passer de la parole aux actes.* // Le Monde. 2012.11.02.
2. *Social and Human Capital Interactions. European Commission.* / Building the Knowledge Society. - 2003. - P.15-16.
3. *United Nations. Human Development Report, 2013.*
4. *Капелюшников Р.* Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? // Вопросы экономики. - 2012. - №3.
5. *Клинова М., Сидорова Е.* Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и национальный контексты. // Вопросы экономики. - 2012. - №8. – С.79-84.
6. *Литвиненко И.Л.* Человеческий капитал в стимулировании инновационной экономики: зарубежный опыт. // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика»: РИО МАОК. – Москва, 2013. – С. 25-35.
7. *Медведев Д.А.* Выступление на Гайдаровском форуме. 15 января 2014 г., Москва.
8. *Назарова Е.А.* Инновации как источник экономического роста. // Проблемы мировой экономики и международных отношений на современном этапе: Сборник научных трудов. - М.: МЭСИ, 2013. - С.51-55.
9. *Насыров Е.* Нет жизни без диплома. // Московские новости. 14 марта 2012.
10. *Рассадына А.К.* Кадровое обеспечение инновационной экономики. Опыт экономически развитых стран. // Вестн. Моск. Ун-та. – Сер.6. – Экономика. – 2011. - №1. - С.110-114.
11. *Христолюбова Н.Е.* Инновационное развитие российской экономики как результат инновационных изменений качества жизни человека. // Проблемы мировой экономики и международных отношений на современном этапе: Сборник научных трудов. - М.: МЭСИ, 2013. - С.47-50.
12. *Щетинин В.П.* Человеческий и вещественный капитал: общность и различие. // МЭиМО. - 2003. - № 8.
13. *Gestion des Ressources Humaines.* [Электронный ресурс]. URL: http://www.forces-humaines.com/capital_humain.php. (Дата обращения 05.08.2014).

*Бувечич А.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Микроэкономика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ РЕНТЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проведен анализ сущности интеллектуальной ренты как одного из ключевых видов дохода рынка интеллектуальной собственности в рамках инновационной экономики. Рассмотрена проблематика формирования и распределения интеллектуальной ренты в развитых странах и перспективы данного вопроса в российской действительности.

Ключевым инструментом внедрения и развития модели инновационной экономики выступает рынок интеллектуальной собственности, в рамках которого одним из разновидностей дохода является интеллектуальная рента. Как заметил Д.С. Львов, в экономически развитых государствах мировой экономики интеллектуальная рента уже стала базовым источником социально-экономического развития. Как верно подмечено, именно интеллектуальная рента, а кроме того и природная рента, представляются на текущий момент «главными козырями» нашей страны [12].

Необходимо отметить, что на современном этапе развития вопрос о хозяйственном механизме распределения и применения во благо интеллектуальной ренты выступает одним из особо актуальных, так как если не существует действенного инструмента учета формирования, распределения и использования интеллектуальной ренты, то не будет и существенного влияния данного механизма на развитие новаторской среды.

Рентная теория в настоящее время находится на стадии своего становления: если в недавнем прошлом ренту ассоциировали только с природным сырьем, то на текущий момент большинство ученых выделяют в системе экономических отношений рентные и нерентные секторы [4].

Под рентными сферами экономики, которые обширно представлены в экономической системе нашей страны, наряду с «классическими» сферами такими, как агропромышленный комплекс, отрасли по добыче и переработке природных ископаемых, строительство, также подразумевают отрасли, связанные с производством военной техники, сектор финансов, малый и средний бизнес, IT-сфера, новации посредством применения интеллектуальных ресурсов во всех сферах.

По словам Р.П. Кудряшовой, «значительные трансформации в экономическом фундаменте современного социума, которые обусловили распространение и усложнение объектов отношений, связанных с рентой,

явились причиной превращения ренты в систематическое явление, в рамках которых природная рента является только одной из ее видов» [5].

Обобщая проведенный нами анализ дефиниций понятия «интеллектуальная рента», подчеркнем, что среди его определений в трудах русских ученых-экономистов есть явное сходство. Ключевыми словами в них выступают такие термины как: добавочный, сверх, монополия, ограниченность [9].

Интеллектуальная рента есть форма экономической реализации разного рода типов собственности на ценные интеллектуальные товары – новации. Вся совокупность новаций как блага экономического характера – ограничена по количеству, а как продукты – являются разнородными по качеству. В данной связи принято выделять три разновидности изучаемой нами ренты: монопольную, дифференциальную и абсолютную [2].

По сути, интеллектуальная рента представляет собой сверхприбыль, которая возникает в процессе обработки воспроизводимых, не взаимосвязанных с использованием природного сырья, интеллектуальных ресурсов, в первую очередь, интеллектуального капитала [11]. Данная рента формируется посредством прибавления к средней стоимости продажи интеллектуальной собственности, патентов, лицензий и гудвилла инновационных организаций [12], обладающих обширной сетью и сверхприбылями (см. рис. 1).

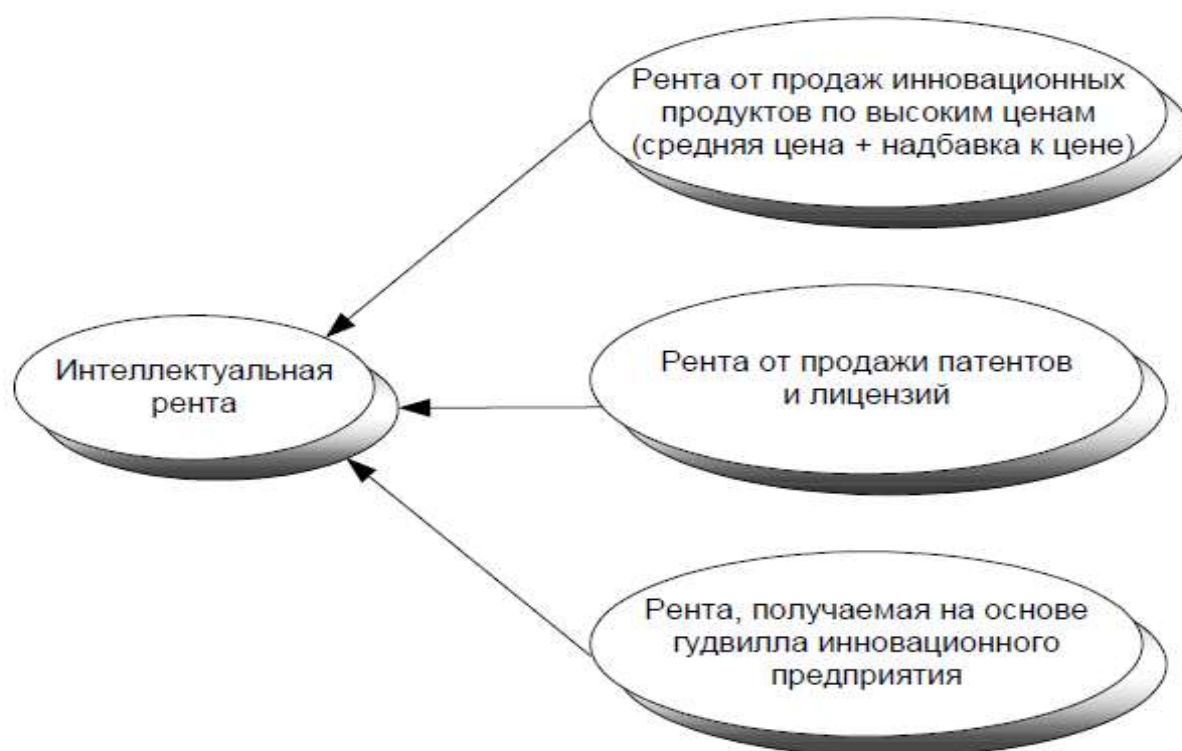


Рис. 1 - Слагаемые формирования интеллектуальной ренты

В связи с производственным развитием рентных отраслей и продолжающимися научными исследованиями категории стоимости в литературе ставятся проблемы исследования новых разнообразных форм

неприродной ренты. К настоящему моменту в экономической литературе используются следующие формы: технологическая, организационно-хозяйственная, управленческая, финансово-кредитная и денежная, торговая, информационная, интеллектуальная, инновационная, рента с авторских произведений в сфере литературы и искусства, военно-техническая рента, институциональная [3].

Перечисленные разновидности рент имеют интеллектуальную природу и представляют собой следствие применения интеллектуального капитала (его структурной части) как фактора производства. Но рентным условием является человеческий капитал, поэтому сначала возникает рента на «человеческую часть» интеллектуального капитала, однако называть ее человеческой рентой не представляется корректным, ведь в исследовании человеческого капитала наше внимание сосредоточено главным образом на человеческом интеллекте [6].

Следовательно, интеллектуальной рентой мы называем не только всю ренту от применения интеллектуального капитала, но и ее первоначальную форму – от капитала человеческого.

Продолжая цепочку логических рассуждений, стоит отметить, что интеллектуальная рента, получаемая от использования человеческого капитала, в ходе коммерциализации товара трансформируется в ее форму структурного капитала – технологическую, инновационную ренту и т.д., и, как следствие, приведенные выше формы рент выступают как видоизмененные разновидности интеллектуальной ренты (от человеческого капитала).

В контексте рассматриваемой проблематики, сегодня принято считать, что «инновация» понимается как трансформация потенциального научно-технического прогресса в реальный прогресс, который воплощается в новаторских товарах и технологиях.

Каждая ступень научно-технического прогресса обладает своими особыми технологиями, производственно-техническими системами и производственными взаимосвязями. Говоря о начале XXI века, следует отметить информационные технологии и компьютерные системы, производственно-технические достижения, которые являются результатом использования новаторских физико-технологических и химико-биологических постулатов и базирующиеся на них новейшие технологии, новаторские системы и инновационная организация разного рода отраслей деятельности человека.

Ее финальным итогом должно явиться формирование обновленного формата организации модели экономической системы – инновативной экономики. В то же время интеллектуальная рента как раз и появляется в такого рода форме функционирования экономики, в рамках которой хозяйственными акторами ее присвоения выступают владельцы интеллектуального капитала и человеческих ресурсов (высокого уровня

профессиональной компетенции). Это ее питательная среда, характеризующаяся единым интересом данных субъектов в формировании новаторской продукции.

Очевиден тот факт, что инновационная модель функционирования экономической системы не может существовать без интеллектуальных ресурсов высокого уровня. Для реализации данной задачи необходимы не столько трансформация в системе обучения, но и формирование принципиально новых образовательных механизмов, содержащих социальные, организационные и психологические критерии процесса появления наукоемких новаций, применения инструментария креатива и личностного роста [7].

В итоге происходит увеличение количества персонала, интеллектуальный и стоимостный ценз которых повышается. Данный костяк особой касты специалистов приносит, посредством применения собственного интеллектуального ресурса, выгоду и предприятию, и себе.

Согласно точке зрения Жореса Алфёрова, для извлечения выгоды из интеллектуальной ренты, созданной социумом из поколения в поколение, следует развивать те тренды, которые выступают наиболее выгодными с позиции перспектив развития, т.е. наукоемкие технологии [10]. Их удельный вес при росте ВВП промышленно развитых государств на текущий момент равен 90%. В инновационной продукции удельный вес интеллектуальной ренты может достигать 50% стоимости и более.

Государства, замыкающиеся в рамках сырьевого экспорта, остаются вне списка стран передового уровня развития. На рынках сырья происходит жесточайшая конкурентная борьба. Экономике данных стран подвержены влиянию транснациональных корпораций, которые извлекают значительную долю выгоды из товарообмена природными ресурсами и, по сути, противопоставляющими зарубежные интеллектуальные ренты в готовой продукции, получаемые посредством импорта, экспортным рентам в виде сырья.

Наша страна, по факту, обменивает собственную невозобновляемую природную ренту на импортную инфляцию, то есть, отдавая сырье за сверхприбыль, которая достигается за счет производства наукоемкой продукции [7]. Решение задачи перераспределения интеллектуальной ренты достигается рынком и налоговой системой с определенными государственными расходами.

Говоря о перспективах формирования и распределения интеллектуальной ренты в российской действительности, отметим, что принципы формирования интеллектуальной ренты и характера прав собственности на интеллектуальные товары и новации определяют методические базисы разделения и применения интеллектуальной ренты. Акторами распределения интеллектуальной ренты смогут быть сами разработчики, инновационные компании, государственные органы власти.

Интеллектуальная рента должна разделяться между новаторами и инновационными компаниями, у которых формируется данный факторный доход, и органами власти государства, которые обладают правами полного и частичного отчуждения. Данный принцип распределения интеллектуальной ренты среди двух субъектов обуславливается критериями и причинами исключительно экономического характера.

При определенном рода условиях инструмент разделения интеллектуальной ренты сможет быть фактором влияния на продуктивное использование объектов интеллектуальной собственности. Интеллектуальная рента должна быть ресурсом покрытия расходов, и в тоже время должна быть потенциалом развития новаторской системы. Эта рента, как факторный доход от хозяйственного использования объектов интеллектуальной собственности и новаций, сможет и должна быть направлена на развитие инновативной сферы.

Чтобы использовать интеллектуальную ренту в интересах государства, необходимо ее учитывать и узаконить как особенный доход, получаемый на основе фактора производства. Только в данном случае Россия сможет применить ее в необходимой для социума в настоящий момент направленности.

На современном этапе развития в РФ принята только академическая дефиниция данного аспекта. Существующая социально-экономическая, финансовая и хозяйственная система инновационной сферы полностью отвергает какой – либо расчет интеллектуальной ренты.

Проблемность проработки действенного хозяйственного инструмента учета формирования, разделения и использования интеллектуальной ренты имеет свои корни в следующих причинах: нехватка аналога и недостаток опыта данной работы в российской экономике.

Для трансформации экономической системы нашей страны в инновационный тип, нужно сделать ставку на продуктивное использование человеческого и интеллектуального ресурсов государства, являющегося базой для извлечения интеллектуальной ренты.

Использованные источники:

1. Акерман Е.Н., Бурец Ю.С. Интеллектуальная рента как источник и результат инновационного развития. // Вестник Томского государственного университета. - 2013. - № 374. - С. 134-136.
2. Заббарова А.Ш. Формы интеллектуальной ренты и их распределение. // Актуальные вопросы экономических наук. - 2008. - № 2. - С. 27-31.
3. Изжеурова Е.А. Институциональные проблемы развития теневой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Самара: СГЭУ, 2007. – 22 с.
4. Карпенко О.А., Левченко Л.В. Инновационная рента в системе рентных отношений. // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2010. - № 4. - С. 25-30.

5. Кудряшова Р.П. Рента в системе воспроизводственных отношений: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Самара: СГЭУ, 2003. – 47 с.
6. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал в стимулировании инновационной экономики: зарубежный опыт. // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика»: РИО МАОК. – Москва, 2013. – С. 25-35.
7. Митин А.Н. Инновационный потенциал интеллектуальной ренты. // Бизнес, менеджмент и право. - 2010. - № 1 (21). - С. 114-119.
8. Назарычева Т.М. Сущность и особенности интеллектуальной ренты как фактора развития современной экономики. // Вопросы современной экономики. - 2013. - № 2. - С. 336-351.
9. Пермяков Д.Е. Анализ определения интеллектуальной ренты в современной российской науке. // Проблемы современной экономики (Новосибирск). - 2013. - № 14. - С. 85-89.
10. Пресс-конференция Ж.И. Алферова, С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова в РИА «Новости». http://www.openpost.msk.ru/archive/167/OPP167_3.htm.
11. Салихова Р. С. Содержание и формы реализации интеллектуальной ренты в современной экономике. <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?gtree>.
12. Скоблякова И.В., Артюшина Е.М. Интеллектуальная рента: сущность, виды, механизм формирования и распределения в инновационной экономике. // Инновации. - 2006. - № 4. - С. 19-23.

Бувевич С.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономический анализ»

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Существуют различные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, имеющие свои преимущества и недостатки. Целесообразность применения каждого из них обуславливается конкретной экономической ситуацией. Это позволяет потенциальному инвестору принять верное решение при выборе из нескольких инвестиционных альтернатив.

Высокая эффективность национальной экономики, осуществившей переход на рыночные отношения, невозможна без своевременного решения проблем активизации инвестиционной деятельности. Капитал крайне важен для экономического развития любой страны: инвестиции в увеличение производственного и человеческого потенциала являются основой для успешного развития общества [3]. При этом инвестирование может осуществляться как специальными инвестиционными институтами

(банками, инвестиционными, пенсионными фондами, страховыми компаниями и др.), так и отдельными компаниями и физическими лицами.

Существуют различные определения понятия «инвестиции». Согласно Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

Российской экономике необходимы инвестиции. Экономика задыхается без денег. Модернизация производственной системы, дополняемая изменением источника роста в экономике, позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях, и превратить инновации, интеллект, творческую энергию человека в основной источник экономического роста и национальной конкурентоспособности [4].

Значение инвестиций на уровне микроэкономики проявляется в своевременной модернизации оборудования, которая не допускает его преждевременного физического и морального износа, а это отражается на количестве и качестве выпускаемой продукции. За счет вливания инвестиций в производственный процесс происходит расширение объемов производства продукции, может происходить диверсификация деятельности предприятий, соответственно, растет благосостояние собственников, работников, что отражается и на развитии экономики страны в целом. Инвестиции могут быть также средствами, на которые можно приобрести финансовые активы других предприятий, как с целью слияния, так и с целью поглощения. В конечном итоге все эти действия имеют своей целью повышение результативности и эффективности деятельности предприятий.

Существует множество определений понятия «инвестиционный проект». Инвестиционный проект – это план, программа мероприятий по осуществлению эффективных вложений капитала (как в денежной форме, так и в других формах) для получения прибыли.

Согласно Закона «инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с российским законодательством и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание действий по осуществлению инвестиций» [1].

Финансирование инвестиционного проекта представляет собой последовательный процесс приобретения инвестиционного капитала, его погашение и дальнейшее перераспределение с целью достижения полезного

эффекта. Данный процесс неразрывно связан с инвестиционной деятельностью.

Структура финансирования инвестпроектов является органичным единством источников финансирования инвестиционной деятельности и методов инвестирования. К таким методам относят: бюджетный, кредитный, комбинированный методы, а также самофинансирование. При этом финансирование инвестиционного процесса должно обеспечить реализацию самого проекта в предполагаемом объеме, оптимальную структуру инвестиций и основных платежей, требуемых по проекту, снижение инвестиционного риска, а также необходимое соотношение между привлеченными и собственными средствами.

Все источники финансирования принято подразделять на две основные большие группы. К первой группе источников финансирования относят централизованные, или бюджетные источники. Ко второй группе – децентрализованные, или внебюджетные источники.

Оценка степени эффективности проекта является очень важным этапом прединвестиционных исследований. Инвестиционные решения являются, пожалуй, самыми важными для многих компаний. Перед принятием окончательного решения о начале финансирования инвестор хочет получить информацию о тех выгодах, которые он может получить от участия в нем и о том, какова будет капитализация проекта через определенный период времени.

Целью оценки эффективности инвестиционного проекта является сбор и обработка информации, позволяющей сделать выводы о целесообразности (или нецелесообразности) вложения средств в предлагаемый инвестиционный проект. На этом этапе особое значение приобретает оценка коммерческой эффективности.

Коммерческая оценка является интегральным подходом к оценке целесообразности и степени эффективности инвестиционного проекта. Именно эта информация является определяющей для того, чтобы потенциальный инвестор мог принять верное решение об участии в проекте [7].

Как в отечественной, так и в зарубежной литературе по финансовому менеджменту, уделяется много внимания вопросу оценки эффективности инвестпроектов. Практикой выработаны определенные стандартизированные методы оценки инвестиций. Большинство авторов предлагают следующие инвестиционные критерии при принятии окончательного решения:

- период окупаемости (простой и дисконтированный);
- бухгалтерская норма прибыли (ROI);
- чистая приведенная (текущая) стоимость проекта (NPV);
- внутренняя норма отдачи (IRR).

Применение стандартных методов позволяет уменьшить влияние субъективизма экспертов на результаты анализа, а также обеспечивает сопоставимость показателей различных проектов.

При прочих равных условиях логично будет основным критерием эффективности любого проекта считать уровень прибыли, полученной на вложенный в проект капитал. Но при этом следует учитывать ряд условий. Темпы прироста капитала должны превышать инфляционные темпы в течение оцениваемого периода, также необходимо учитывать возможные риски, которые возникнут в ходе реализации проекта. О рисках еще будет упомянуто нами ниже.

Условно существующие способы оценки эффективности инвестиционных проектов подразделяют на две группы:

- простые методы;
- методы дисконтирования.

Некоторые экономисты условно делят эти методы на дисконтированные и недисконтированные.

На рисунке 1.1 представлены некоторые из методов оценки.

Очевидно, что с теоретической точки зрения наиболее правильными и точными являются дисконтированные показатели, которые в то же время наиболее сложны при расчете. Для их расчета строят денежные потоки и выбирают ставку дисконтирования. Использование же недисконтированных методик с большой вероятностью предполагает наличие ошибок и неточностей, при этом данные показатели относительно легко рассчитать, они более доступны для понимания, особенно такой показатель, как срок окупаемости проекта.

Учитывая, что мы говорим о коммерческой оценке инвестиций, особо следует подчеркнуть необходимость проведения маркетинговых исследований, в ходе которых изучаются потенциальные потребители продукции (если проект предполагает производство и реализацию товаров или услуг), оценивается емкость рынка, определяются сильные и слабые стороны работающих на рынке конкурентов.

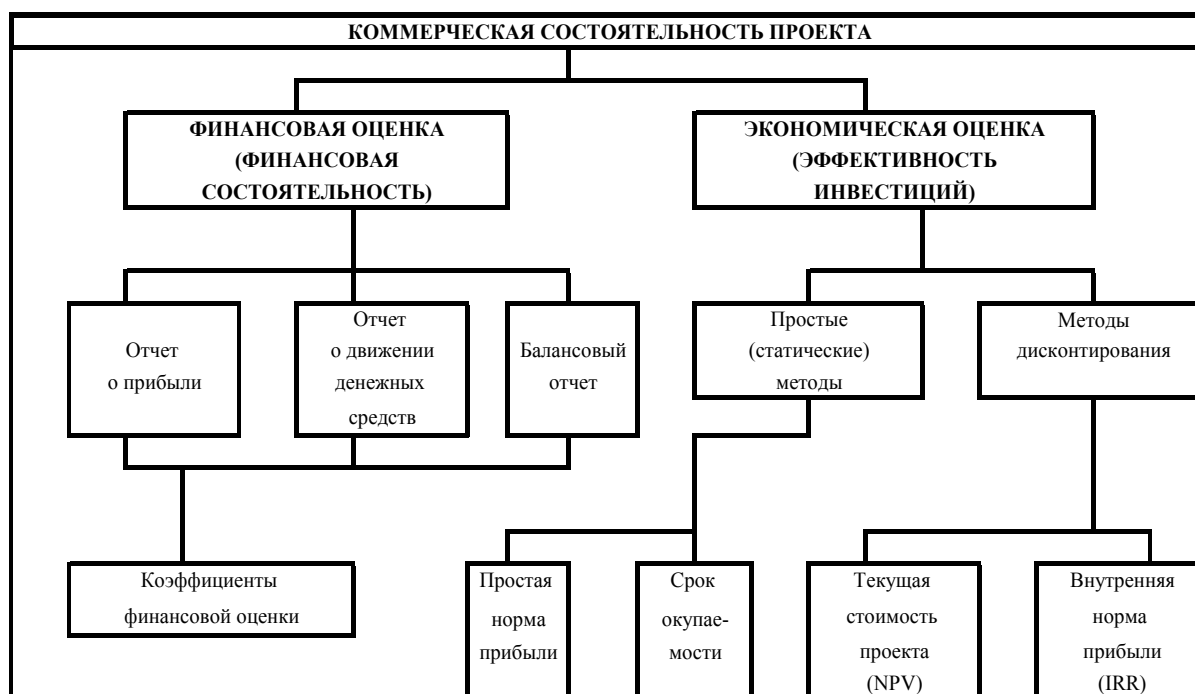


Рисунок 1.1 - Методы оценки коммерческой состоятельности инвестиционного проекта

Важно также адекватно оценить риски, которые могут возникнуть на каком-либо из этапов инвестпроекта.

Под инвестиционным риском понимается степень вероятности понести в ходе реализации проекта убытки или упустить возможные выгоды. Риски можно разделить на систематические и несистематические.

Систематические риски – риски, не поддающиеся влиянию воздействием со стороны управления объектом и присутствующие всегда. К ним относятся политические риски, природные и экологические риски, правовые и экономические.

Величина систематического (рыночного) риска определяется не спецификой отдельного проекта, а общей ситуацией на рынке. В странах с развитым фондовым рынком для определения степени влияния данных рисков на проект чаще всего используется коэффициент β , который определяется на основании статистики фондового рынка для конкретной отрасли или компании. В России такая статистика очень ограничена, поэтому, как правило, используются только экспертные оценки. При высокой вероятности реализации того или иного риска по возможности предусматриваются дополнительные меры для нивелирования негативных последствий по отношению к проекту. Возможна также разработка сценариев реализации проекта при различном развитии внешних условий.

Несистематические риски – риски, которые можно устранить частично или полностью в результате воздействия на них со стороны управления объектом: производственные риски (риск невыполнения запланированных

работ, недостижение плановых объемов производства и др.); финансовые риски (вероятность неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта, риск низкой ликвидности); рыночные риски (изменение соотношения спроса и предложения, ужесточение конкурентной борьбы, рост или падение цен).

Несистематические риски в большей мере поддаются управлению.

Чем сложнее рассматриваемый проект и выше риски, тем больше требований предъявляется к качеству управления проектом – к опыту и специализации команды, реализующей данный проект.

В проекте должна быть дана оценка величины рисков. Наиболее удобно такую оценку давать не по балльной шкале риска и через его вероятности, а через оценку «высокий», «средний» или «низкий». Связано это с тем, что такую вербальную, а не числовую оценку, гораздо легче доказать и обосновать, чем, например, вероятность наступления риска в 0,6 (сразу возникает вопрос, почему именно 0,6, а не 0,5 или 0,7).

На выбор применяемого метода оценки влияет ряд факторов, среди которых можно выделить величину компании, ее организационно-правовую форму, компетентность специалиста, принимающего решение об инвестировании, финансовый рычаг предприятия и др.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ.
2. Боталова А.С., Емельянов А.М. Практика принятия инвестиционных решений в зарубежных компаниях. // Корпоративные финансы, 2010. № 2 (14). С. 76-83.
3. Кашкирева Е.А. Противоречивое влияние прямых иностранных инвестиций на экономику России // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2008. – №5. – С. 31-36.
4. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия // Учебное пособие – М.: КноРус, 2008. – 45с.
5. Лукасевич И.Я. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. // Учебное пособие – М.: Вузовский учебник, 2009.- 33 с.
6. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность. // Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2009. – 110 с.
7. Ендовицкий Д., Бабушкин В. Сущность прямых иностранных инвестиций и характеристики привлекательности хозяйствующих субъектов. [Электронный ресурс]. // Инвестиции в России. – 2008. – №3. – С. 12. URL: <http://www.bizbank.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=78>. (Дата обращения 26.08.2014).

*Бувевич С.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономический анализ»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПЕРЕХОД НА МСФО: НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В рыночных условиях предприятиям и организациям требуется разработка современных аналитических инструментов, применение которых позволит повысить степень детализации и степень достоверности получаемой в результате анализа информации. Это особенно актуально для коммерческих банков, работающих не только на российских, но и на зарубежных финансовых рынках. Определение рациональных способов перехода на международные стандарты финансовой отчетности организаций позволит повысить эффективность их деятельности и прозрачность финансовой отчетности.

В 1994 году Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине России была принята Программа по переходу на МСФО. В соответствии с ней предполагалось, что переход на МСФО завершится уже к 2000 году. В рамках реализации данной Программы в 1997 г. была утверждена Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике РФ, которая является базовой основой системы нормативного регулирования бухгалтерского учета. В развитие данной Концепции Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 г. № 283 была сформирована Программа реформирования бухгалтерского учета согласно Международным стандартами финансовой отчетности.

Предусмотренные Концепцией меры широкого применения МСФО в отечественной практике предусматривалось реализовать до 2010 г. Однако и к настоящему времени основные положения, заложенные в Концепции, не выполнены. Какими факторами это обуславливается? Прежде всего, можно выделить следующие:

1. Наличие значительных различий в российских стандартах бухгалтерского учета и международных стандартах финансовой отчетности.
2. Отсутствие квалифицированных специалистов.
3. Низкая заинтересованность руководства предприятий в повышении степени прозрачности финансовой отчетности.
4. Относительно высокие затраты. Мы делаем оговорку об относительно высоких затратах, так как учитывая те выгоды, которые может принести компании переход на МСФО, эти затраты могут быстро окупиться.
5. Несовершенство российского законодательства.
6. Сложности, связанные с переводом МСФО на русский язык.

С вышеприведенными трудностями сталкиваются все страны, стремящиеся перейти с национальных на международные стандарты, и Россия не является в данном случае исключением.

Несмотря на то, что многие крупные предприятия уже применяют МСФО, мнения руководителей отечественных организаций по вопросу перехода на МСФО разделились. Одни придерживаются точки зрения, что такого рода шаг может принести выгоду нашей экономике, ряд других руководителей компаний отмечают в этом лишь повышение масштаба работы и материальных расходов. По нашему мнению, в настоящее время подавляющее большинство российских предприятий не готовы к переходу на МСФО.

Потребность в составлении финансовой отчетности по международным стандартам может возникнуть в следующих случаях [2].

В первую очередь, МСФО нужны организациям, стремящимся привлечь инвестиции.

Во-вторых, переход на МСФО целесообразен для предприятий, которые уже работают с зарубежными партнерами. В этом случае отчетность, может стать большим подспорьем для облегчения взаимопонимания.

Иногда предприятия составляют отчетность по МСФО по требованию владельца бизнеса, которому необходимо предоставлять информацию о реальном положении дел на предприятии. Такая ситуация может возникнуть, когда сам собственник не участвует в руководстве текущей деятельностью организации, но при этом желает получать полную и объективную информацию о ее состоянии и эффективности деятельности. Вообще, и с точки зрения собственника бизнеса, и с точки зрения инвесторов, акционеров, такая отчетность – возможность оперативно получать достоверную информацию о деятельности организации.

Применение МСФО может быть полезным не только для компаний, которые работают на западных финансовых рынках. Полученная информация может использоваться для управленческих целей.

На текущий момент на базе отчетности, которая составлена в соответствии с российскими стандартами, проблематично выносить какие-либо решения управленческого либо инвестиционного характера, поскольку:

- большинство операций отражаются по форме, а не по сути;
- для значительной доли компаний, по большей части, не нужно представление консолидированной финансовой отчетности, на фоне того, как ряд организаций являются огромными холдинговыми сетями;
- определенный перечень активов предприятий или существенные события не представлены либо не раскрыты в нашей отчетности (к примеру, основные средства в лизинге) [4].

Согласно Закона 208-ФЗ, в настоящее время кредитные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах,

обязаны составлять отчетность по МСФО. Поэтому для банковских организаций особенно важно четко разработать алгоритм перехода к ведению отчетности по таким стандартам. Многие крупные банки уже давно перешли к ведению параллельного учета.

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности - это процесс подготовки бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, сформированной по правилам российской системы бухгалтерского учета.

В процессе формирования отчетности по МСФО предприятие предоставляет данные согласно требованиям отечественной системы бухгалтерского учета, и по степени необходимости делаются трансформационные коррекции финансовой отчетности с целью достижения соответствия трансформированных показателей стандартам МСФО.

Трансформация отчетности производится с использованием следующих операций:

- реклассификация активов и пассивов организации;
- признание забалансовых активов и обязательств, не учитываемых по РСБУ;
- проверка соответствия критериям признания в отчетности активов и обязательств по международным стандартам;
- переоценка активов и обязательств в соответствии с МСФО.

Наиболее трудоемким процессом для компаний является подготовка такой отчетности впервые, что приводит к высоким затратам на ее подготовку. При этом трансформация данных в формат МСФО требует от персонала организации знаний не только в области МСФО, но и РСБУ.

Деятельность по трансформации отчетности - это процесс, при котором отчетность, подготовленная на базе российских стандартов бухгалтерского учета, корректируется на сумму рассчитанных корректировок по требованиям МСФО.

Корректировка - это запись, произведенная по дебету или кредиту статьи отчетности. Для подготовки корректировок принято составлять трансформационные таблицы. При этом нет какого-либо универсального набора корректировок для проведения трансформации отчетности.

Трансформационные проводки, которые в зависимости от степени влияния на отчетность делятся на три вида (см. рис. 1).

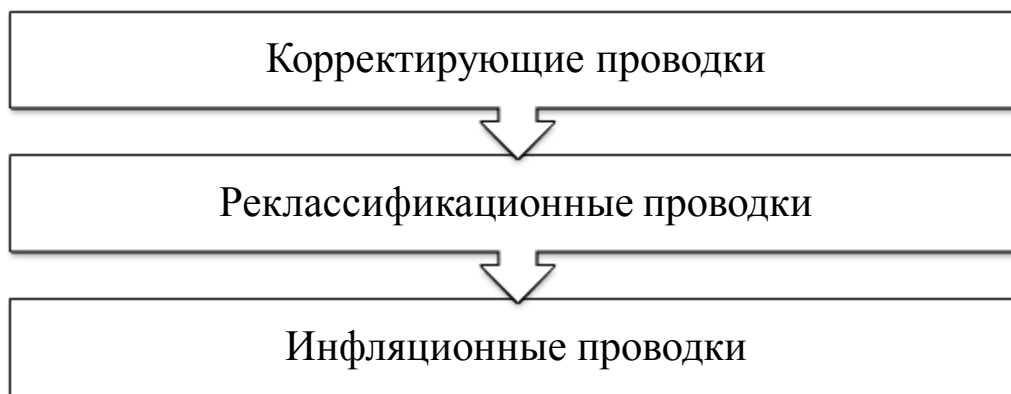


Рис. 1 Модель трансформационных проводок

Корректировки определяются индивидуально, определяется их количество и свойства в зависимости от наличия расхождений в оценке активов и обязательств по правилам российского учета с международными стандартами.

Трансформация не требует больших затрат и внедрения каких-либо компьютерных программ. Этот способ могут использовать небольшие компании. Алгоритма трансформации не существует, в каждой конкретной ситуации необходим индивидуальный подход.

Используя метод трансформации, организация ведет текущий учет в соответствии с требованиями РСБУ. В последующем, информация, подготовленная по РСБУ, подвергается анализу и корректируется в соответствии с требованиями МСФО, т.е. в нее вносятся изменения (корректировочные записи). Трансформация отчетности условно разделится на два этапа: подготовительный и рабочий этапы.

На подготовительном этапе организация решает следующие вопросы: определение цели трансформации; установление требований по аудиторскому сопровождению процесса трансформации; выявление характерных отраслевых особенностей организации и подготовка информации, которая необходима для расчета трансформационных корректировок; анализ и доработка учетной политики организации; выбор валюты составляемой отчетности; разработка дополнительного плана. Основная цель, преследуемая при проведении рабочего этапа, это идентификация существенных отличий учета по РСБУ и МСФО.

Преимущества метода трансформации:

- сравнительно низкие финансовые издержки;
- небольшие временные затраты;
- большая скорость внедрения;
- при редком использовании получение экономических выгод;
- простота в обучении.

Существует ряд проблем, с которыми сталкиваются компании при осуществлении трансформации отчетности. Например, соблюдение принципа преобладания содержания над формой в российских реалиях

сильно затруднено по причине неукоснительного соответствия отчетности официальным требованиям. К проблемам также относится высокий информационный риск, обусловленный субъективизмом оценок при проведении трансформации. Размер данного риска, в первую очередь, находится в зависимости от уровня компетенции исполнителей. Соответственно, возникает необходимость в обучении персонала, установки нового программного обеспечения.

Несмотря на преимущества метода трансформации, в случае, если компании необходимы высокий уровень детализации показателей и возможность формирования на их основе различные управленческие отчеты и принимать решения, то следует применять метод параллельного учета. Указанный инструмент требует либо фокусирования бухгалтерской информации в двух системах финансовой отчетности, либо такого рода конфигурации компьютерного обеспечения, чтобы обеспечить готовность отчетности в соответствии с требованиями МСФО и РСБУ. Для этого необходимо специализированное программное обеспечение, поэтому при параллельном учете организации требуются значительные финансовые средства для покупки, поддержки и обслуживания специализированной автоматизированной системы бухгалтерского учета.

В целях вынесения оптимального решения необходимо произвести анализ затрат, которые необходимо будет осуществить для метода (см. рис. 2).

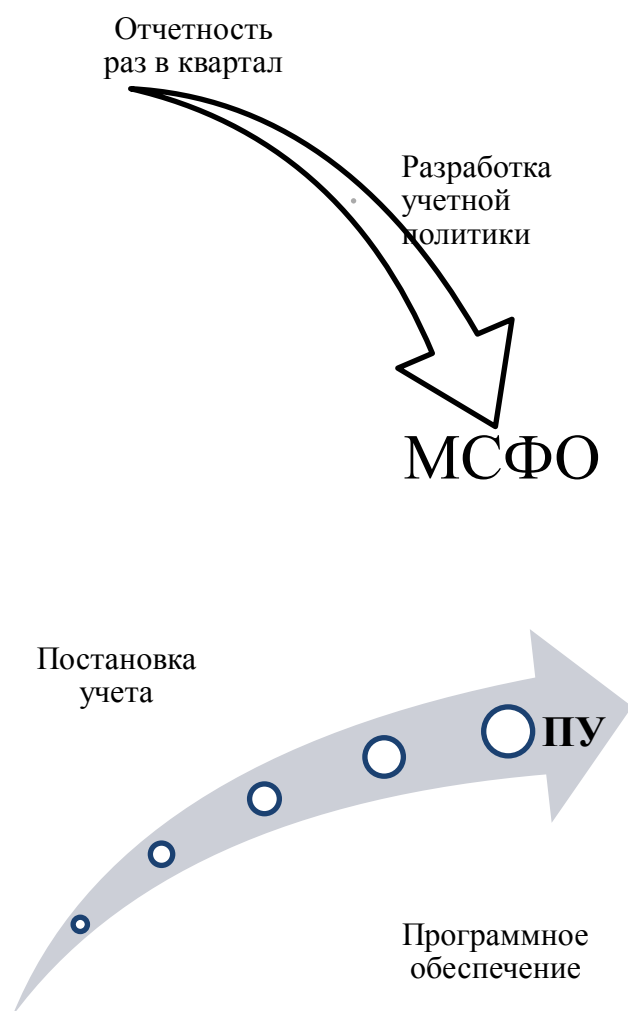


Рис. 2 Формирование стоимости трансформации и ведения параллельного учета по стандартам МСФО

Очевидно, что постановка параллельного учета в стоимостном выражении значительно превышает единовременную трансформацию отчетности. Также параллельный учет является более трудоемким процессом, который требует постоянного взаимодействия с основной бухгалтерией предприятия. Данный факт влечет за собой наложение дополнительных трудовых функций на бухгалтерский отдел и увеличение затрат по содержанию персонала.

Четкого алгоритма трансформации финансовой отчетности не существует, ее последовательность зависит от индивидуальных

особенностей предприятия. Нами предлагается следующий алгоритм трансформации финансовой отчетности (см. рис. 3):

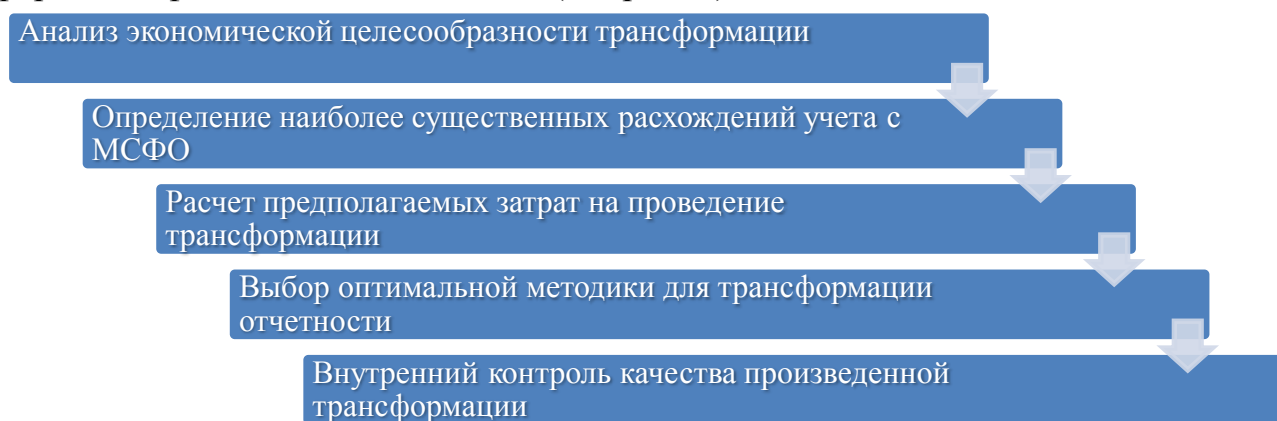


Рис. 3 Алгоритм процесса трансформации финансовой отчетности в МСФО

Одной из основных проблем, препятствующих массовому внедрению МСФО – является нехватка квалифицированных специалистов. МСФО намного сложнее отечественных правил бухгалтерского учета и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и специальных знаний. На данный момент в большей части отечественных банковских структур и предприятий нет достаточного количества специалистов, имеющих нужную квалификацию и опыт работы по составлению отчетности. Значительное количество образовательных учреждений проводят курсы обучения Международным стандартам финансовой отчетности. Однако систематизированный подход к образованию в области международных стандартов пока отсутствует. Отсутствует компетентный преподавательский состав, который мог бы обучать ведению отчетности по международным стандартам. Следовательно, необходимо, в первую очередь, сфокусировать внимание на подготовке данного профессорско-преподавательского состава, а они, собственно, и будут проводить обучение как аудиторов, так и кадров, которые необходимы национальным компаниям. В то же время такого рода поэтапная операция обучения требует значительных временных затрат, что подтверждается иностранным опытом - примером выступают такие крупномасштабные глобальные структуры, как «Байер» и «Хенкель» [1].

Таким образом, на текущий момент отечественная система бухгалтерского учета обладает собственной спецификой, объективно снижающей ценность информации, предоставляемой в бухгалтерской отчетности стейкхолдерам (инвесторов, кредиторов и т.д.). В данном контексте, необходимость представления отчетности согласно МСФО возникла по естественным причинам. Одновременно с этим, использование данных стандартов не должно иметь слепой характер, а основываться на учете специфики деловой ситуации в нашей стране [3].

В ОАО «Ханты-Мансийский банк» ведется работа по сближению данных РСБУ с МСФО, что позволит повысить оперативность получаемых данных. Обработка данных по РСБУ ведется с помощью автоматизированных систем, поэтому обеспечивается точность и своевременность получения результатов деятельности банка. При этом существуют большие расхождения между показателями эффективности деятельности бизнес-сегментов, чем в МСФО. МСФО предоставляет более реалистичные данные с учетом справедливой оценки активов и обязательств, но требует дополнительных затрат на трансформацию и времени на реализацию всех расчетных процедур. Поэтому автоматизация расчетов по МСФО позволит получать информацию оперативнее, а также повысится точность полученных данных.

Использованные источники:

1. Афанасьев А. Переход на МСФО: проблемы и перспективы. Причины перехода на МСФО. // Финансовый директор – 2004. - №12. – С.12-16.
2. Конова Г. Необходим ли переход на МСФО. // Точка продаж – 2011. - №58. – С.67-71.
3. Нардина С.А. Методы и последовательность составления бухгалтерского баланса в соответствии с МСФО / С.А. Нардина, А.Б. Шаповалова. // Молодой ученый. - 2012. - №12. - С. 257-271.
4. Ник Антилл, Кеннет Ли. Оценка Компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 356 с.
5. Хенни ванн Грюнинг Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство.- М.: Весь Мир, 2012. – 234 с.

Буздова Э.С.
старший преподаватель
кафедра "Управление качеством и недвижимостью"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В. М. Кокова
Россия, г. Нальчик

СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ

Проблема качества продукции и услуг была и остается актуальной. Она является стратегической проблемой, от решения которой зависит стабильность экономики нашего государства. Процесс улучшения качества, объединяющий деятельность многих производств, коллективов, сферы услуг, необходим не только для получения прибыли при сбыте товаров или услуг, но главное – обществу в целом и его интересам.

Решение любой крупной проблемы невозможно без эффективного управления, которое предполагает сосредоточение внимания и сил на основном направлении. Поэтому, управление качеством продукции или

услуги (в том числе банковской) – это целенаправленный процесс воздействия на объекты управления, осуществляемый при создании, предоставлении (продажи) и использовании этой продукции или услуги, в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого ее уровня качества, удовлетворяющего требованиям потребителей и общества в целом.

Такое управленческое воздействие на качество и факторы его определяющие осуществляется эффективно только при наличии системы управления качеством, так как бессистемное управление, может повлиять на изменение лишь отдельных показателей качества, а не на его уровень в целом.

Система управления качеством – это, прежде всего определенная философия. [3] Какова традиционная реакция большинства российских руководителей на наличие каких-либо дефектов, обнаруженных в произведенной продукции; или на жалобы клиентов на неучтывую консультацию, преподнесение неполной или недостоверной информации? Наш руководитель действительно будет недоволен такими фактами, но самое первое и зачастую единственное, что будет им сделано – это нахождение и наказание виновного (виновных).

Философия управления качеством, конечно, также требует, чтобы виновные были наказаны, но если они действительно виноваты, а не стали жертвой «некачественных» производственных или обслуживающих процедур, но самое главное, чтобы были устранены причины, которые привели к выпуску некачественного продукта или услуги, то есть некачественные процедуры должны быть установлены и заменены качественными. Причина должна быть уничтожена в самом зародыше, так как невозможно гарантировать высокое качество ни продукции, ни услуги, если после обнаружении недостатков не выявлена, и полностью не устранена причина их возникновения.

На это и нацелен системный подход к управлению качеством, другими словами, система управления качеством позволяет не только «найти и наказать», но и выявить, заблокировать либо устранить сами причины допущенных ошибок.

Функционирование системы управления качеством натывается еще на одну типично российскую проблему, состоящую в том, что написание инструкции, как многие считают, делается для кого-то, а не для конкретного работника. Поэтому общепринятой ситуацией является: если инструкцию полезно нарушить, ее можно нарушить. Это принципиально недопустимо в организациях, использующих систему управления качеством. Точность и последовательность соблюдения инструкций является важнейшей гарантией поддержания должного уровня качества.[2]

При построении системы управления качеством необходимо учитывать специфические особенности объекта управления качеством.

В нашем случае объектом управления качеством не является товар или какое-то изделие. Мы имеем дело с услугами, которым присущи свои особенности и характеристики:

1. Неосвязаемость услуг, их абстрактный характер, означает, что их невозможно ощутить материально, увидеть и оценить до тех пор, пока клиент их не получит. Поэтому, ключевым фактором, определяющим качество услуг, является польза, которую получит клиент, обратившись к тому или иному продавцу услуг. Но чтобы реально оценить и представить эту пользу, необходимо знать своих клиентов, что называется в лицо и учитывать потребности каждого из них. А это возможно только при осуществлении широкой сегментации клиентов по различным признакам, определяющим их потребность в конкретном виде услуг. Также в этом вопросе важным является постоянное изучение и контроль изменения политики конкурентов, специфики их услуг, используемых ими методов рекламы и стимулирования.

2. Непостоянство качества и неотделимость услуг от квалификации людей предъявляют особые требования к обучению кадров. Работники должны знать не только технику предоставления, оказания услуги, но и психологию общения с людьми. Дополнительное качество предлагаемых услуг создает окружающая обстановка (интерьер, офисная мебель и прочие внешние элементы).

3. Несохранимость услуг означает, что должен быть особый механизм выравнивания спроса и предложения. Услуги нельзя хранить, как товары. Поэтому в периоды пикового спроса важно заранее планировать, что необходимо предпринять для того, чтобы не было очередей: привлекать дополнительных работников; стимулировать обращение за услугой в другое время и т.д. [3]

Для эффективной организации управления качеством необходимо, чтобы был не только ясно выделен объект управления с его специфическими особенностями, но и чтобы четко были определены все другие категории управления, то есть явления, позволяющие лучше осознать и организовать весь процесс.

В отношении управления качеством услуг по аналогии с управлением качеством продукции следует выделить как минимум следующие категории.

Объект управления – качество (в данном случае качество услуги). Иногда в качестве объекта выступает конкурентоспособность, технический уровень или какой либо другой показатель, характеристика. Как объект управления может выступать либо вся совокупность свойств продукта (услуги), либо какая то его часть, группа или отдельное свойство.

Цель управления – уровень и состояние качества с учетом экономических интересов производителя и потребителя. Речь идет о том, какую совокупность свойств и какой уровень качества следует задать, а потом достигнуть и обеспечить, чтобы данная совокупность и данный

уровень соответствовали характеру потребности. При этом возникают вопросы эффективности организации предоставления и полезного потребления услуги, доступности цены для клиента, уровень прибыльности услуги для её производителя. Нельзя также упускать из виду сроки внедрения услуги, развертывания ее повсеместного предложения и доведения до потребителя, что напрямую связано с конкурентоспособностью.

Субъект управления – управляющие органы всех уровней и лица, призванные обеспечить достижение и содержание планируемого состояния и уровня качества.

Стандарты качества услуг – совокупность установленных правил действий, поведения обеспечивающих (при их соблюдении) заданный уровень качества услуги. Например, к стандартам сервиса на основных этапах консультационного обслуживания клиентов относятся: стандарт приветствия; стандарт выяснения потребностей; стандарт консультирования; стандарт проведения операции; стандарт завершения контакта.

Методы и средства управления – способы, которыми органы управления воздействуют на элементы организационно-технического, представительского и обслуживающего процессов, обеспечивая достижение и поддержание планируемого состояния и уровня качества услуг. [1]

Таким образом, можно сказать, что система управления качеством услуг представляет собой совокупность организационной структуры, методик, инструкций, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством.

Использованные источники:

1. Ильенкова С.Д. Управление качеством: учебник / Ильенкова С.Д. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 253 с.
2. Мишин В.М. Управление качеством: учеб. пособие // Мишин В.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
3. Полховская Т.М. Основы управления качеством продукции // Полховская Т.М., Карпов Ю.А., Соловьев В.П. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 197 с.

*Бунаков О.А., к.э.н.
старший преподаватель
Балас В.Д.
студент*

*кафедра сервиса и туризма
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Казань*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Аннотация. В статье раскрывается сущность экологического туризма и его влияние на устойчивое развитие отрасли туризма в регионе. Доказывается необходимость развития данного вида туризма.

Ключевые слова: туризм, экологический туризм, устойчивое развитие, туризм в регионе.

Экологический туризм - это вид туризма, с которым человек становится ближе к природе, бережет её ресурсы и в процессе рекреации не загрязняет окружающую среду, в то же время принося доход населению или природному объекту.

Сложно недооценивать важность экологического туризма в мире. С каждым годом интерес к такому виду туризма растёт. Скорее всего, связано это с изменением отношения человека к природе и осознанием того факта, что за десятки лет под влиянием развития техники природа «умирала», и экологическая ситуация в мире ухудшилась в разы.

Многие страны на сегодняшний день заинтересованы в восстановлении своих природных ресурсов, но важно не только воссоздать, но и сохранить то, что есть. Для привлечения внимания к этой проблеме государства действуют через прививание новому поколению идеи экологического образа жизни и экологического туризма. Увы, не во многих странах существуют зоны, совершенно не тронутые человеком. К счастью, этим может похвастаться наша страна.

Согласно немецким туроператорам наиболее популярным направлением экологического туризма является одно из самых маленьких государств Коста Рика, где уже с 60-ых годов практикуется активный экологический туризм. В туристской инфраструктуре присутствуют эко-отели «EcoLodge», работа которых направлена на то, чтобы минимизировать воздействие на окружающую среду.

Экотуризм в России это новое направление. В связи с этим существует множество недоработок как в самих экопутевках и экомаршрутах, так и в законодательстве. А также не налажен обмен информацией как внутри страны, так и на международном уровне. Стоит упомянуть, что в России, по сравнению с другими странами, все еще не сформирован так называемый «экотурист», что существенно препятствует, а чаще перечеркивает само понятие экотуризм.

Существует множество видов экотуризма, делящихся по определенным признакам: составу группы; спецификации занятия, продолжительности пребывания. В России определенным спросом пользуется рекреационный вид экотуризма: как пассивный (кемпинг, пикник), так и активный (рафтинг, альпинизм, лыжные походы). К примеру, в странах Латинской Америки большой интерес у туристов вызывает познавательный туризм (бердвотчинг, наблюдение за животными).

Россия - страна, занимающая огромную территорию, каждый уголок её уникален, на множество мест ещё не ступала нога человека. Существует большое количество заповедников и парков, где мог бы быть реализован экотуризм. Приуралье, Урал, Сибирь, Прибайкалье, Северный Кавказ, Карелия - все эти территории имеют хороший потенциал для развития такого рода туризма.

Экологический туризм приносит в экономику многих государств определенный доход, а также влияет на состояние парков, зоопарков и прогулочных маршрутов по заповедникам. Большинство средств, полученных от продажи путевки, идет на реконструкцию территории, по которой проходил маршрут.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И КОНЦЕПЦИЯ РЕФЛЕКСИВНОСТИ

Аннотация

В статье раскрываются основные положения концепции рефлексивности Дж. Соррора, представляющей альтернативное объяснение источников ограниченной рациональности субъектов хозяйствования. Акцентируется внимание на необходимости обязательного учета ограниченной рациональности и иррациональности в деятельности участников финансового рынка.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, концепция рефлексивности, поведенческая экономика

Как известно, большинство моделей поведенческих финансов опираются на два ключевых положения:

1. достижения Д. Канема и А. Тверски⁴⁵, которые объясняют, почему некоторые субъекты ведут себя не рационально;

⁴⁵ Kahneman Daniel, Tversky Amos. "Prospect Theory: An analysis of Decision under Risk" // Econometrica, Vol 47, Is. 2, (Mar., 1979), pp.263-292

2. объяснения, почему иррациональность может иметь существенное и долгосрочное воздействие на рыночные цены (называемые в литературе «limits of arbitrage»)^{46, 47}.

Концепция рефлексивности – это альтернативная обоим названным подходам модель поведения финансового рынка. Она основывается на анализе поведения рационального инвестора, но ее результатом является вывод о стремлении инвесторов действовать иррационально.

Основные отличия концепции рефлексивности от подхода поведенческих финансов состоят в следующем. Прежде всего, концепция рефлексивности финансового рынка утверждает, что в некоторых случаях не существует справедливой цены акции независимой от рыночной цены. Во вторых, рефлексивность предполагает возможность принятия инвестором решений направленных на опережение собственных и рыночных ожиданий. В третьих, рефлексивность объясняет, почему иррациональное поведение инвестора может быть экономически эффективным, а рациональное – нет. Это положение наиболее точно описывает отличие иррациональности в рефлексивном подходе к анализу рынков от анализа заложенного в основу поведенческих финансов. Все эти свойства рефлексивности позволяют по новому взглянуть на анализ рыночной динамики акции и принципы принятия инвестором решений.

В 1987 году вышла книга Джорджа Сороса «Алхимия финансов», в которой автор, анализируя проблему равновесия финансовых рынков, выдвинул теорию рефлексивности, которая стала объяснением ценообразования на фондовом рынке. Сорос считает, что концепция равновесия неоклассической экономической теории не подходит для фондового рынка. Микроэкономика считает, что фондовый рынок максимально отвечает критериям рынка совершенной конкуренции, а именно, здесь присутствует множество участников, однородная продукция, низкие барьеры для входа и выхода с данного рынка, однако, если рассматривать фондовый рынок в динамике, то невозможно сделать выводом о том, что рынок стремится к равновесию.

На фондовом рынке существует двусторонняя связь между текущими решениями и будущими событиями. Рынок может воздействовать на ход предвосхищаемых им событий, так как взгляды участников рыночных сделок являются частью ситуации, к которой они относятся. Другими словами, мышление участников фондового рынка влияет на саму ситуацию, к которой оно относится. Фактический ход событий уже включает в себя последствия мышления экономических агентов.⁴⁸

⁴⁶ Mitchell Mark, Pulvino Todd, and Stafford Eric. "Limited Arbitrage in Equity Markets" // Journ. Of Finance. 2002 February

⁴⁷ Shleifer A. and Vishny R.. "The Limits to Arbitrage" // Journal of Finance. 1997 no. 1, pp. 35-56

⁴⁸ http://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_рефлексивности_Дж._Сороса

Взаимосвязь между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют, может быть разбита на две функциональные зависимости. Усилия участников по пониманию ситуации Сорос называет когнитивной или пассивной функцией, а воздействие умозаключений участников рынка на ситуацию в реальном мире — воздействующей или активной функцией. В когнитивной функции восприятия участников зависят от ситуации; в воздействующей функции восприятия участников влияют на ситуацию. Можно видеть, что эти две функции работают в противоположных направлениях: в когнитивной функции независимой переменной является ситуация; в воздействующей функции таковой является мышление участников.

В том случае, когда обе функции работают одновременно, они взаимодействуют друг с другом. Для получения определенного результата функция должна иметь независимую переменную, но в нашем случае независимая переменная одной функции является зависимой переменной другой. Вместо детерминированного результата мы имеем взаимодействие, в котором как ситуация, так и взгляды участников являются зависимыми переменными и первичное изменение ускоряет наступление дальнейших изменений как в самой ситуации, так и во взглядах участников. Это взаимодействие называется «рефлексивностью». Используя простейшую математику, можно представить рефлексивность как пару рекурсивных функций⁴⁹:

$$y=f(x)$$

$$x=g(y)$$

Следовательно,

$$y=f\{g(y)\}$$

$$x=g[f(x)]$$

Две указанные рекурсивные функции ведут не к равновесию, а к никогда не заканчивающемуся процессу изменений. Когда в ситуации действуют мыслящие участники, последовательность событий не ведет напрямую от одного набора фактов к другому; вместо этого она перекрестным образом соединяет факты с их восприятиями, а восприятия с фактами. Предпочтения участников формируются, исходя из ожиданий будущего развития событий. Эти ожидания могут сильно различаться и многие из них компенсируют друг друга. Однако сохраняются так называемые превалирующие предпочтения, которые отражаются на уровне рыночных цен. Позитивные превалирующие предпочтения ведут к росту котировок ценных бумаг, а отрицательные — к их падению.

Следовательно, на фондовом рынке цены отражают общий знаменатель предпочтений участников рынка. Но изменения котировок акций, в свою очередь, могут повлиять как на превалирующие предпочтения, так и на основной тренд динамики курса акций. В данном случае

⁴⁹ Сорос Д. «Алхимия финансов» - М.: Инфра-М, 2001, 416 с.

проявляется рефлексивное взаимодействие. С одной стороны, котировки акций определяются преобладающими предпочтениями и отражают основной тренд. Котировки акций могут усиливать основной тренд, и тогда тренд является самоусиливающимся. С другой стороны, котировки акций могут влиять на основной тренд в противоположном направлении и такой тренд можно назвать самокорректирующимся. В любом случае, ситуация отклоняется от равновесия и в динамической модели никогда не наступит равновесного состояния. Собирая и анализируя информацию о происходящих на рынке процессах на трех уровнях (во-первых, о состоянии национальной экономики и фондового рынка в целом; во-вторых, об отдельных сегментах фондового рынка; в-третьих, об экономическом состоянии отдельных фирм, чьи ценные бумаги изучаются) эксперты стремятся определить, каким образом реальная ценность акций отражается в их котировках. Теория рефлексивности, наоборот, позволяет выявить, как складывающиеся котировки могут повлиять на реальную ценность.

Итак, по мнению Сороса, рыночное равновесие, на котором основана экономическая теория, в реальной жизни наблюдается весьма редко. Рыночные цены имеют большую склонность к колебаниям. Расположение кривых спроса и предложения не могут считаться независимыми данными, так как обе эти категории включают в себя ожидания участников рынка ценных бумаг, касающиеся событий которые, в свою очередь, обусловлены этими ожиданиями. Решения о покупках и продажах принимаются на основе ожиданий цен в будущем, а цены зависят от принимаемых в настоящий момент решений о покупках и продажах. То есть ситуация на рынке и взгляды на нее участников являются зависимыми переменными и первичное изменение ускоряет наступление дальнейших изменений как в самой ситуации, так и во взглядах участников рынка ценных бумаг. Следовательно, в динамике никогда не наступит равновесного состояния. Таким образом, если традиционный фундаментальный анализ дает статическую картину, то теория рефлексивности Сороса делает упор на динамическую зависимость.

Использованные источники:

1. Kahneman Daniel, Tversky Amos. "Prospect Theory: An analysis of Decision under Risk" // *Econometrica*, Vol 47, Is. 2, (Mar., 1979), pp.263-292;
2. Mitchell Mark, Pulvino Todd, and Stafford Eric. "Limited Arbitrage in Equity Markets" // *Journ. Of Finance*. 2002 February
3. Shleifer A. and Vishny R.. "The Limits to Arbitrage" // *Journal of Finance*. 1997 no. 1, pp. 35-56
4. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 4 изд. – М.: Юнити-Дана. – 2012. – 559с.
5. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 3 изд. – М.: ИНФРА-М. – 2011. - 528с.

6. Банковское дело. Учебник для бакалавров : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям под редакцией: Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М.: ЮРАЙТ. – 2012. – 591 с.
7. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. - № 6. – С.72.
8. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Современные гуманитарные исследования. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(57). – с.31;
9. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Проблемы экономики. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(60). – с.60.
10. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 1 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
11. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 2 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
12. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 3/ А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
13. Понаморенко В.Е. О защите прав потребителей финансовых услуг в Евразийском экономическом союзе. // Банковское дело. – 2014. - №9. – С.80-84.
14. Понаморенко В.Е. Об актуальных проблемах совершенствования регуляторной политики в целях создания Международного финансового центра в России // Административное право и процесс. 2013. - №11. – С.58-60.
15. Понаморенко В.Е. Проблемы и перспективы банковской интеграции в ЕЭП в свете европейского опыта формирования банковского союза // Право и экономика. – М., 2013. – №2. – С.57-61.
16. Понаморенко В.Е. Современное состояние и перспективы гармонизации банковского законодательства государств-участников Единого экономического пространства // Евразийский юридический журнал. – 2014. – №3(70). – С. 19-25.
17. Понаморенко В.Е., Сорокин К.Г. Об актуализации развития современных антикоррупционных механизмов в банковской системе России // Право и экономика. – 2014. - №4.
18. Сорос Д. «Алхимия финансов» - М.: Инфра-М, 2001;

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ

Аннотация

В статье раскрываются основные положения теории эффективных рынков, представляющей основу современной теории финансовых рынков. Раскрываются основные положения теории и представляется их критический обзор. Акцентируется внимание на необходимости учета ограниченной рациональности при проведении экономического анализа действий участников фондового рынка.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, теория перспектив, поведенческая экономика

Основополагающей концепцией, принятой в научном мире для объяснения взаимодействия информации и цен, является теория эффективного рынка (efficient market theory, также известная как efficient capital market theory), в том числе более ранняя версия – random walk theory.

Первые теоретические предположения, которые потом легли в основу гипотезы эффективного рынка, были сделаны в начале XX века. Французский экономист Луи де Башелье в своей диссертации «Теория спекуляции», изданной в Париже в 1900 г., изложил ряд соображений, касающихся случайного колебания курсов ценных бумаг на бирже. Он высказал предположение, что рыночные цены отражают мнение спекулянтов, которым трудно достичь доходности лучшей, чем средняя по рынку акций. Он также высказал предположение, что текущая цена является наилучшим предсказателем будущей, так как, если бы существовали еще более заслуживающие доверия предсказатели, она бы немедленно их отразила. Поскольку, следуя этой логике, можно утверждать, что цена отражает всю известную информацию, то математическое ожидание прибыли спекулянта равно нулю.

Спустя полвека к этой теме обращались многие экономисты. Экономисты 1950-1960-х годов, изучив поведение цен на рынке акций с помощью статистических методов, пришли к выводу, что оно случайное и не подчиняется экономическим законам, а потому иррациональное. Пол Самуэльсон выдвинул предположение, что случайность поведения цен не является признаком иррациональности, и выдвинул теорию случайного блуждания (random walk). В 1965 году Пол Самуэльсон в своей работе

«Доказательство случайного изменения рационального ожидания цен»⁵⁰ показал, что на рынке с совершенной конкуренцией, динамика цен должна подчиняться модели случайного блуждания и, следовательно, быть непредсказуемой. Основной вывод Самуэльсон заключается в том, что на хорошо информированном и высококонкурентном рынке изменения цен должны быть случайными. Свой анализ Пол Самуэльсон начал с того, что ввел понятие «теневые цены» для определения так называемых истинных стоимостей. Он считал, что истинная стоимость является чистой теоретизацией. Лучшей оценкой теневой цены, как считает автор, являются цены, устанавливаемые на рынке ежеминутно в течение всего торгового дня. Эти цены не могут считаться абсолютным эквивалентом истинной стоимости. Самуэльсон считает, что нет более точной оценки, нежели цена, по которой покупатель готов купить актив, а продавец продать.

В 1970 г. Юджин Фама (Fama) развил теорию, определив три возможные формы эффективного рынка: слабую, полусильную и сильную⁵¹. В своей диссертации «Поведение цен фондового рынка», он привел значимые свидетельства, которые подтверждают гипотезу случайного блуждания. Его работа до сих пор считается одной из наиболее значительных эмпирических доказательств непредсказуемости изменения фондовых цен. В 1970 году была опубликована работа Юджина Фамы «Эффективные рынки капиталов: обзор теории и эмпирическое исследование»⁵². Фама создал то, что теперь называется теорией эффективного рынка. Теория эффективного рынка пытается ответить на вопрос, каким образом текущая цена фондового актива отражает относящуюся к этому активу информацию и как эта цена изменяется во времени под воздействием новой информации. Кроме того, теория эффективного рынка объясняет процесс получения и обработки операторами рынка информации.

Итак, основой прогнозируемости будущих цен фондовых активов является информация.

***Эффективный фондовый рынок** – это такой рынок, на котором люди, не имеющие инсайдерской информации о компании, не могут получить прибыль, отличную от нормальной, и на котором даже людям, обладающим инсайдерской информацией, трудно получить эту прибыль, так как цены на эффективном рынке мгновенно реагируют на поступление информации.*⁵³

Степень эффективности фондового рынка зависит, прежде всего, от того, какая информация понимается под «всей доступной информацией».

⁵⁰ Samuelson, P.A. (1965) Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly. Industrial Management Review, Vol. 6, pp. 41-49.

⁵¹ Fama, E. (1965) The Behavior of Stock Market Prices. Journal of Business, Vol. 34, pp. 34-105.

⁵² Fama, E. (1970) Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. Journal of Finance, Vol. 25, pp. 383-417.

⁵³ Рудык Н.Б. «Поведенческие финансы или между страхом и алчностью». – М., Дело, 2004 г. – с. 190-192

Начало классификации форм эффективности заложил в 1967 году Гарри Робертс⁵⁴, а в 1970 году они были окончательно сформулированы Юджином Фамой. В основе классификации лежит информационная структура. Принцип заключается в том, чем более полной является информационная структура рынка – тем более он эффективен. Фама выделил три формы эффективного рынка: слабую (weak-form efficiency), полусильную (semi strong-form efficiency) и сильную (strong-form efficiency) (см. Таблицу 2).

Таблица 2. «Форма эффективности рынка»⁵⁵

Форма эффективности рынка	Информационная структура рынка
Слабая	Рынку известны только прошлые значения цен и доходностей ценных бумаг. Другими словами, рынку известна лишь статистическая информация, содержащаяся во временных рядах данных
Полусильная	Рынку наравне с прошлыми значениями цен и доходностей известна вся общедоступная информация, которая включает информацию, содержащуюся в периодических изданиях (популярных и профессиональных), телевизионных и электронных новостях и т.п.
Сильная	Рынку известна абсолютно вся информация, в том числе и инсайдерская информация

Рудык Н.Б. дает другое определение эффективного рынка. Фондовый рынок является эффективным, если при определении цен ценных бумаг он полно и правильно отражает и интерпретирует всю доступную информацию. Фондовый рынок является эффективным тогда и только тогда, когда информационная структура становится одновременно известной всем участникам рынка. К тому же, эффективность по отношению к информационной структуре предполагает, что не существует возможности получить от торговли ценными бумагами прибыль, отличную от нормальной, используя данную информационную структуру.

Однако, вышеописанные моменты являются общим базисным представлением теории эффективных рынков. Далее рассмотрим механизмы эффективности рынка. Таких механизмов четыре:

1. всеобщее информированная торговля;
2. профессионально информированная торговля;
3. частично информированная торговля;
4. неинформированная торговля.

⁵⁴ Roberts, H. (1967) Statistical Versus Clinical Predictions of Stock Market. Unpublished manuscript, University of Chicago.

⁵⁵ Рудык Н.Б. «Поведенческие финансы или между страхом и алчностью». – М., Дело, 2004 г. – с. 197-198

Рассмотрим данные механизмы и их сущность более подробно.

1. Всеобщее информированная торговля. Механизм всеобщее информированной торговли работает со всей информацией, содержащейся в исторических ценах, доходностях ценных бумаг и в большей части новой, текущей информации, а также с единой информационной структурой, включающей традиционную слабую форму эффективности рынка и информацию о текущих событиях, оказывающих влияние на процесс ценообразования.

2. Профессионально информированная торговля. Возникают ситуации, когда некоторая часть общедоступной информации в силу определенных обстоятельств недоступна для обработки некоторым операторам. Чаще всего это связано с временным разрывом в получении оператором информации, или временными затратами на ее оценку. Например, информация о каком-либо эмитенте может быть в первую очередь распределена лишь среди узкой группы фондовых аналитиков или иных профессиональных участников рынка и только по прошествии какого-то времени стать доступной для остальных участников рынка. При таком режиме распространения информации цены не могут быть приближенными к уровню, как если бы все операторы знали всю информацию. Однако, если участники, которые получают информацию первыми, являются основной группой операторов, которые контролируют основные объемы торгов, то единовременное распространение данных по всему рынку не является необходимостью. То есть, значение данного механизма эффективности не снижается.

3. Частично информированная торговля. На любом фондовом рынке существуют группы операторов, которые обладают своего рода монополией на определенные виды информации. Например, корпоративные инсайдеры и профессиональные участники фондового рынка часто имеют свободный доступ к информации, получение которой для других операторов рынка было бы сопряжено со значительными издержками. Однако, отдельные сделки инвестора, проводимые при помощи подобной информации, не носят определяющий характер для ценообразования на рынке. Значение для информационной эффективности эти данные приобретают только тогда, когда каким-либо образом возрастает количество сделок, свидетельствующих о том, что информация стала общедоступной. Как правило, это возникает из-за утечки информации. Но есть и другие варианты: торговое декодирование и ценовое декодирование. Торговое декодирование возникает тогда, когда неинформированные операторы повышают уровень своей информированности, наблюдая и оценивая операции, проводимые информированными операторами. Ценовое декодирование не требует нахождения информированного оператора и последующего наблюдения за его операциями. Ценовое декодирование заключается в наблюдении и сопоставлении анонимной информации,

содержащейся в ценах и объемах торгов, с информацией или ожиданиями, которые могли бы быть их причиной.

Важно заметить, что данный механизм является самоограниченным. Этот механизм лишь гарантирует достижение рынком определенного уровня относительной эффективности. А уровень эффективности будет зависеть от следующих факторов:

- издержек на приобретение информации
- возможностей декодирования инсайдерской информации.

4. Неинформированная торговля. Этот механизм позволяет ценам при определенных условиях отражать прогнозы и оценки индивидуальных операторов, причем, несмотря на то, что по отдельности прогнозы операторов далеки от оптимальных, усредненное их отражение в рыночных ценах будет оптимальным. Неинформированная торговля отражает в текущих ценах мягкую информацию (включает в себя второстепенные данные, предположения, слухи, прогнозы и способности прогнозирования того или иного оператора), которая оказывает значительное влияние на процесс ценообразования фондовых активов.

Необходимо также упомянуть работу Роберта Шиллера, в которой он утверждает, что теория эффективных рынков утопична. Он считает, что изменение цен на фондовых рынках происходит не только под воздействием фундаментальных факторов. Фондовый рынок чрезмерно реагирует на события из-за того, что инвесторы при планировании и проведении своих операций руководствуются своими предпочтениями, эмоциями, игнорируя фундаментальные факторы.⁵⁶ Отметим, что чрезмерная изменчивость цен фондовых активов определяется психологическими реакциями операторов рынка ценных бумаг.

Таким образом, для первоначального распределения информации на рынке воздействие одного или более механизмов приводит к тому, что информация, в конечном счете, находит отражение в текущих рыночных ценах. Всеобщее информированная торговля отражает всю широко распространенную среди операторов информацию, которая включает информацию, содержащуюся в исторических ценах и доходностях ценных бумаг. Механизм обеспечивает слабую форму эффективности рынка. Профессионально информированная торговля отвечает за отражение всей общедоступной информации. Также этот механизм позволяет отражать полуобщедоступную информацию, а именно информацию, первоначальный доступ к которой имеет лишь небольшая группа профессиональных операторов рынка ценных бумаг. Данный механизм обеспечивает полусильную форму эффективности рынка. Частично информированная торговля отражает информацию, доступ к которой имеют лишь единицы участников рынка. Этот механизм обеспечивает оставшуюся часть сильной

⁵⁶ Shiller, R. (1981) Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? American Economic Review, Vol. 71, pp.421-436.

формы эффективности рынка. И неинформированная торговля отражает в текущих ценах мягкую информацию, которая оказывает значительное влияние на процесс ценообразования на фондовом рынке (см. Таблицу 3).

Таблица 3. Механизмы эффективности фондового рынка⁵⁷

Форма эффективности рынка	Слабая	Полусильная		Сильная
Относительная эффективность	Высокая  Низкая			
Первоначальное распределение информации между операторами	Широкое  Узкое			
Механизм фондового рынка	Всеобщее информир ованная торговля	Профессионально информированная торговля	Частично информиро- ванная торговля	Неинформиро- ванная торговля

Использованные источники:

1. Fama, E. (1965) The Behavior of Stock Market Prices. Journal of Business, Vol. 34, pp. 34-105.
2. Fama, E. (1970) Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. Journal of Finance, Vol. 25, pp. 383-417.
3. Roberts, H. (1967) Statistical Versus Clinical Predictions of Stock Market. Unpublished manuscript, University of Chicago.
4. Samuelson, P.A. (1965) Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly. Industrial Management Review, Vol. 6, pp. 41-49;
5. Shiller, R. (1981) Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? American Economic Review, Vol. 71, pp.421-436;
6. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 4 изд. – М.: Юнити-Дана. – 2012. – 559с.
7. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 3 изд. – М.: ИНФРА-М. – 2011. - 528с.
8. Банковское дело. Учебник для бакалавров : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим

⁵⁷ Рудык Н.Б. «Поведенческие финансы или между страхом и алчностью». – М., Дело, 2004 г. – с. 218

специальностям под редакцией: Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М.: ЮРАЙТ. – 2012. – 591 с.

9. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. – № 6. – С.72.

10. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Современные гуманитарные исследования. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(57). – с.31;

11. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Проблемы экономики. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(60). – с.60.

12. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 1 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).

13. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 2 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).

14. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 3 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).

15. Понаморенко В.Е. О защите прав потребителей финансовых услуг в Евразийском экономическом союзе. // Банковское дело. – 2014. - №9. – С.80-84;

16. Понаморенко В.Е. Об актуальных проблемах совершенствования регуляторной политики в целях создания Международного финансового центра в России // Административное право и процесс. 2013. - №11. – С.58-60;

17. Понаморенко В.Е. Проблемы и перспективы банковской интеграции в ЕЭП в свете европейского опыта формирования банковского союза // Право и экономика. – М., 2013. – №2. – С.57-61;

18. Рудык Н.Б. «Поведенческие финансы или между страхом и алчностью». – М., Дело, 2004 г. – с. 197-198;

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВ

Аннотация

В статье раскрываются основные положения теории перспектив, представляющей основу современной поведенческой экономики. Акцентируется внимание на необходимости обязательного учета ограниченной рациональности при проведении экономического анализа.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, теория перспектив, поведенческая экономика

В 1979 году вышла работа Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» в журнале Эконометрика.⁵⁸ Авторы этой статьи, положившей начало так называемой поведенческой экономике, представили результаты огромного количества опытов, в ходе которых людям предлагалось совершать выбор между различными альтернативами. Эти эксперименты доказали, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятности. Данная теория стала началом многолетнего проекта по исследованию эвристик и отклонений (*heuristics and biases*) индивидуальных суждений и наблюдаемого поведения относительно нормативного стандарта, принятого в экономической теории. Работа Канемана и Тверски стала настоящим прорывом в области неоклассической теории принятия решений. Во-первых, обнаружилось, что люди по-разному реагируют на эквивалентные (с точки зрения соотношения выгод и потерь) ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают. Например, двум близким группам респондентов было задано по одному вопросу:

1. Вам дали в управление 1000 \$. Что вы предпочтете?

a. Гарантированную прибыль в 500\$;

b. С вероятностью 50% потерять 1000\$ и с вероятностью 50% не потерять ничего.

Данные ситуации одинаковы с точки зрения финансовых потоков, но различны с точки зрения постановки вопроса. В первой группе ответ А выбрали 84 % респондентов, а во второй группе ответ В выбрали 69% респондентов.

Исходя из результатов опроса можно видеть, что инвесторы по-разному ведут себя по отношению к риску при возможных прибылях и убытках: они готовы идти на большой риск, чтобы избежать убытков, чем заработать прибыль. Сталкиваясь с гарантированной прибылью, инвестор избегает риск, а в ситуации гарантированных убытков, они готовы брать на себя риск. Это явление называют *асимметричной реакцией на изменение благосостояния*. Человек боится потери, т.е. его ощущения от потерь и приобретений несимметричны: степень удовлетворения человека от приобретения, например, 100 долл. гораздо ниже степени расстройства от потери той же суммы. Поэтому люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду.

Во-вторых, эксперименты показали, что люди склонны ошибаться при оценке вероятности: они недооценивают вероятность событий, которые, скорее всего, произойдут, и переоценивают гораздо менее вероятные события. Ученые обнаружили интересную закономерность - даже студенты-

⁵⁸ Kahneman, D., Tversky, A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, pp. 263-291

математики, хорошо знающие теорию вероятности, в реальных жизненных ситуациях не используют свои знания, а исходят из сложившихся у них стереотипов, предрассудков и эмоций. Согласно теории перспектив нормальный человек не способен правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, на самом деле он оценивает их в сравнении с некоторым общепринятым стандартом, стремясь, прежде всего, избежать ухудшения своего положения.

Еще один пример. Люди склонны придавать излишне большое значение предыдущим событиям и переносить их на будущие события. Люди также склонны к оптимизму, когда рынок идет вверх и к пессимизму при снижении. Например, на пике японского фондового рынка обвал предполагали лишь 14% респондентов, однако непосредственно после случившегося обвала в дальнейшем обвале были уверены уже 32%.

Также люди склонны видеть закономерности там, где их нет, переоценивать свои способности и знания. Инвесторы часто считают инвестиционные решения других неверными, а свои – рациональными. Часто они торгуют на информации, которая им кажется важной и актуальной, но на самом деле, она является устаревшей и несущественной. Кроме того, люди склонны помнить успехи и не помнить неудачи, что приводит к необоснованному завышению самооценки.

Таким образом, *психологические факторы могут оказывать значительное влияние на инвестиционный процесс.*

Теория перспектив Канемана и Тверски делит процесс принятия решения индивидуума на две фазы: фазу редактирования и фазу оценки.

Во время фазы редактирования инвестор производит первичный анализ и оценку предложенной перспективы и выбирается перспектива, обладающая наивысшей доходностью. Рассмотрим основные этапы фазы редактирования.

1. Этап кодирования. По результатам исследования Канемана и Тверски, люди оценивают ожидаемые исходы с точки зрения прибылей и убытков, а не с позиции конечного финансового результата. Прибыли и убытки определяются по отношению к какой-то нейтральной точке отсчета, а именно за такую точку принимают текущую стоимость актива и, таким образом, будет обеспечиваться совпадение прибылей и убытков с реальными доходами и выплатами. Но на выбор инвестором этой нейтральной точки отсчета, а, следовательно, и на кодирование исходов (присвоение им названия «прибыль» или «убыток») оказывает формулировка данной перспективы и ожидания лица, принимающего решение.

2. Этап комбинирования. На практике попадаются ситуации, когда можно упростить перспективу, если есть исходы с одинаковой

вероятностью. Например, перспектива $(200, 0,25; 200, 0,25)$ может быть сокращена до $(200, 0,5)$.⁵⁹

3. Этап сегрегирования. Если в перспективе присутствует безрисковая составляющая, то она может быть отделена от рискованной перспективы в процессе редактирования. Например, перспектива $(300, 0,8; 200, 0,2)$ распадается на безрисковую прибыль (200) и рисковую перспективу $(100,08)$. Операции кодирования, комбинирования и сегрегирования применимы только к отдельным перспективам.

4. Этап аннулирования. Аннулирование выражается в исключении из возможных перспектив одинаковых в абсолютном выражении исходом с одинаковой вероятностью. Например, проблема выбора между перспективами $(200, 0,2; 100, 0,5; -50, 0,3)$ и $(200, 0,2; 150, 0,5; -100, 0,3)$ сводится к проблеме выбора между перспективами $(100, 0,5; -50, 0,3)$ и $(150, 0,5; -100, 0,3)$. Как видно, аннулирование достигнуто путем исключения из оценки данных вероятностей дохода в 200 единиц. На этом этапе необходимо проявлять осторожность, так как может встретиться ситуация, когда исключаемый из альтернативы элемент будет являться ключевым, и его аннулирование приведет к неправильной оценке исходов в общем.

5. Этап упрощения. Этот этап выражается в округлении вероятностей и значений перспективы. Например, перспектива $(101, 0, 49)$ будет упрощена к перспективе выиграть 100 единиц с вероятностью 0,5. Также операция упрощения может принимать формы игнорирования, когда индивидуум не будет принимать в расчет перспективы с неблагоприятным исходом.

6. Этап определения предпочтения. Последний этап инвестиционного выбора. Он заключается в просмотривании предлагаемых перспектив и определении доминирующих. Важно понимать, что окончательный «результат редактирования перспективы» зависит от последовательности, в которой применялись операции редактирования. Фаза редактирования перспектив порождает аномалии и отклонения. Например, эффект изоляции, о котором будет сказано во второй главе данной работы, является прямым следствием игнорирования общих компонентов перспектив. После фазы редактирования индивидуум оценивает каждую перспективу и выбирает ту, которая обладает наивысшей стоимостью. Общая стоимость, отредактированной перспективы (V), выражается в терминах двух шкал – π и v . Шкала π присваивает каждой вероятности p все $\pi(p)$, который отражает влияние вероятности p на общую стоимость перспективы, уже заранее отредактированной. Необходимо помнить, что π не является вероятностью. Шкала v , в свою очередь, соотносит каждый исход « x » с числом $v(x)$, которое отражает субъективную стоимость исхода. Исходы определяются относительно точки отсчета, за которую принимается

⁵⁹ Tversky A, Kahneman D. (1981) The Framing of Decisions and Psychology of Choice., Science, Vol. 211, p.453-458

нулевое значение шкалы стоимости. Следовательно, v измеряет стоимость отклонений от этой точки отсчета, то есть прибыли и убытки.

Итак, возьмем перспективу $(x, p; y, q)$, которая имеет два ненулевых исхода, то есть прибыль x с вероятностью p , прибыль y с вероятностью q и не приносит ничего с вероятностью $1-p-q$, где $p+q \leq 1$. Данная перспектива положительна, если все ее исходы положительны, то есть $x, y > 0$ и $p+q=1$ и отрицательна, если все ее исходы отрицательны. Канеман и Тверски вводят понятие «регулярной» перспективы, той, которая не является ни положительной, ни отрицательной. Если $(x, p; y, q)$ – регулярная перспектива, то общая стоимость ее будет определяться следующим образом:

$V(x, p; y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)$, где $v(0)=0$, $\pi(0)=0$ и $\pi(1)=1$ (Уравнение 1)⁶⁰

Безрисковые перспективы оцениваются как $V(x, 1) = V(x) = v(x)$.

Положительные и отрицательные перспективы имеют другой метод оценки, так как на фазе редактирования, как говорилось выше, такие перспективы сегрегируются на две компоненты: безрисковую, то есть минимальная прибыль или убыток, который индивидuum ожидает получить или потерять в любом случае, и рисковую компоненту, то есть ту, которая может принести дополнительные прибыль или убыток, который инвестор ожидает получить с некоторой вероятностью. Если сумма вероятностей равна 1 и оба исхода либо положительные, либо отрицательны, то тогда:

$V(x, p; y, q) = v(y) + \pi(p)[v(x) - v(y)]$. (Уравнение 2)⁶¹

Это уравнение означает, что стоимость положительной перспективы или отрицательной перспективы равна стоимости безрисковой компоненты плюс разница стоимостей исходов, умноженная на вес, соотносимый с исходом, который оказывает наибольшее влияние на стоимость перспективы. Следовательно, уравнение 2 становится равным уравнению 1, если $\pi(p) + \pi(1-p) = 1$. На практике, в большинстве случаев, это правило нарушается.

Из всего вышесказанного следует, что эмпирическим путем Канеман и Тверски смогли доказать, что классическая теория принятий решений в неопределенности в большинстве случаев неприменима. Также ученые выделили ряд аномалий, встречающихся на фазе редактирования, которые успешно смогли систематизировать. Эти аномалии приводят к тому, что изначальная перспектива, в зависимости от способа редактирования, либо грубо обобщается, либо неправильно разделяется на составляющие, и, в конечном счете, решение индивидуума становится нерациональным.

⁶⁰ Tversky A, Kahneman D. (1981) The Framing of Decisions and Psychology of Choice., Science, Vol. 211, p.453-458

⁶¹ Tversky A, Kahneman D. (1981) The Framing of Decisions and Psychology of Choice., Science, Vol. 211, p.453-458

Главным же итогом работы Канемана и Тверски явилось доказательство того, что для людей абсолютно одинаковые перспективы, с одинаковыми исходами и вероятностями, в зависимости от формулировки этих перспектив, могут иметь разную ценность.

Использованные источники:

1. Tversky A, Kahneman D. (1981) The Framing of Decisions and Psychology of Choice., Science, Vol. 211, p.453-458;
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 4 изд. – М.: Юнити-Дана. – 2012. – 559с.
3. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 3 изд. – М.: ИНФРА-М. – 2011. - 528с.
4. Банковское дело. Учебник для бакалавров : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям под редакцией: Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М.: ЮРАЙТ. – 2012. – 591 с.
5. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. - № 6. – С.72.
6. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Современные гуманитарные исследования. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(57). – с.31;
7. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Проблемы экономики. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(60). – с.60.
8. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 1 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
9. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 2 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
10. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 3/ А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
11. Понаморенко В.Е. О защите прав потребителей финансовых услуг в Евразийском экономическом союзе. // Банковское дело. – 2014. - №9. – С.80-84.
12. Понаморенко В.Е. Об актуальных проблемах совершенствования регуляторной политики в целях создания Международного финансового центра в России // Административное право и процесс. 2013. - №11. – С.58-60.
13. Понаморенко В.Е. Проблемы и перспективы банковской интеграции в ЕЭП в свете европейского опыта формирования банковского союза // Право и экономика. – М., 2013. – №2. – С.57-61.
14. Понаморенко В.Е. Современное состояние и перспективы гармонизации банковского законодательства государств-участников Единого

экономического пространства // Евразийский юридический журнал. – 2014. – №3(70). – С. 19-25.

15. Понаморенко В.Е., Сорокин К.Г. Об актуализации развития современных антикоррупционных механизмов в банковской системе России // Право и экономика. – 2014. - №4.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ШУМА БЛЭКА

Аннотация

В статье раскрываются основные положения теории перспектив, представляющей основу современной поведенческой экономики. Акцентируется внимание на необходимости обязательного учета ограниченной рациональности при проведении экономического анализа.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, теория перспектив, поведенческая экономика

В конце 1980-х гг. были сделаны первые попытки создания теории, которая, в отличие от концепции эффективного рынка, смогла бы более точно объяснять реальные процессы на фондовых рынках. Новая концепция получила свое название благодаря появлению термина "шумовая торговля", впервые предложенного в работе Фишера Блэка в 1986 г.⁶²

Идея заключается в том, что большая часть операторов фондового рынка использует при торговле ценными бумагами не реальную информацию, а слухи, свои чувства и эмоции, то есть «шум». Блэк определил шумовую торговлю следующим образом: «Шумовая торговля – это торговля на шуме, предпринимаемая так, как если бы шум был информацией. Люди, торгующие на шуме, будут торговать даже тогда, когда объективно они должны были бы воздерживаться от этого. Возможно, они считают, что шум, на основе которого они торгуют, является информацией. Или, возможно, им просто нравится торговать».⁶³

Ф. Блэк ставит под сомнение главный вывод концепции эффективных рынков о том, что текущие цены фондовых активов в любой момент времени отражают их истинную стоимость. Он считает, что реальные рынки неэффективны, поскольку на них присутствует огромное количество "шума", который не позволяет наблюдать истинные цены фондовых активов, но взамен делает эти финансовые рынки возможными.

⁶² Black F. Noise // Journal of Finance. 1986. Vol. 41. pp. 529-543.

⁶³ Там же

Теория шумовой торговли была создана в начале 1990-х гг. четырьмя исследователями – Де-Лонгом, Шляйфером, Саммерсом и Вальдманом.⁶⁴ В основе теории шумовой торговли лежат два предположения. Первое предположение: деление всех участников рынка на два типа: на *рациональных* и *иррациональных*. Рациональные операторы используют при торговле ценными бумагами только ту информацию, которая имеет реальное значение для процесса ценообразования. К такой информации относятся новости о макроэкономических показателях, процентных ставках, финансовом состоянии эмитентов и т.п. Влияние на спрос иррациональных инвесторов на ценные бумаги оказывает не только информация фундаментального характера, но и такие факторы, как эмоции, предположения, слухи и слепая вера. Второе предположение: арбитраж является рискованной операцией, а значит, ограничен. Например, акции переоценены. В этом случае арбитражер должен осуществить их короткую продажу. При этом арбитражер принимает на себя риск того, что в будущем выплаты дивидендов по этим акциям окажутся лучше тех, которые есть сегодня. Тогда арбитражер понесет убытки. Существование возможности того, что рынок акций в будущем будет расти, обусловлено присутствием на рынке шумовых трейдеров, поведение которых невозможно спрогнозировать. Данные опасения ограничивают арбитраж. Это приводит, в свою очередь, к тому, что цена акции не так быстро приводится к ее истинной стоимости.

Некоторые изменения в спросе на акции полностью рациональны. Например, снижение котировок обыкновенных акций при объявлении о банкротстве компании-эмитента и тому подобное. Но далеко не все изменения в спросе участников рынка могут быть отнесены к рациональным. Некоторые изменения выглядят так, как если бы они были изменениями в настроениях или эмоциях операторов, которые вообще не основаны на какой-либо информации. Эти иррациональные изменения могут быть причиной ответа участников рынка на псевдо-сигналы (советы брокеров, экспертов, финансовых гуру), которые могут, по мнению этих участников, иметь значение.

Термин шумовые трейдеры используют для описания инвесторов, которые при проведении операций с ценными бумагами больше внимания уделяют псевдо-сигналам. В работе Де Лонга, Шляйфера, Саммерсома и Вальдмана можно найти следующую характеристику таких инвесторов⁶⁵. Шумовые трейдеры ошибочно верят, что у них есть особая информация о будущих ценах на рискованные активы. Шумовые трейдеры переоценивают значение имеющейся информации и готовы принимать на себя больший риск по сравнению с риском, который принял бы на себя в аналогичной

⁶⁴ Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью. – М.: Дело, 2004 г. – с.231

⁶⁵ De Long J. B., Shleifer A. M., Summers L. H., Waldmann R. J. Noise Trader Risk in Financial Markets // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. pp. 703-738.

ситуации рациональный инвестор. Шумовые, иррациональные изменения в спросе на ценные бумаги оказывают влияние на процесс ценообразования на фондовом рынке.

Из всего вышесказанного следует, что когда арбитраж ограничен, а на спрос участников фондового рынка на ценные бумаги воздействует шум, цены ценных бумаг начинают изменяться не только в результате фундаментальной информации, но и под воздействием спроса шумовых трейдеров. Арбитраж сглаживает эффект, оказываемый шумовыми трейдерами на процесс ценообразования, но в силу ограниченности арбитража не полностью. Теория, которая утверждает, что на действия участников фондового рынка оказывают влияние не только информация, но и иррациональность инвесторов, представляется достаточно разумной альтернативой теории эффективного рынка. Примерами, подтверждающими правильность теории шумовой торговли, являются стратегии положительной реакции, теории оверреакции и андерреакции, а также теория информационных каскадов.

Рассмотренные выше теории имеют большую практическую ценность, поскольку позволяют не только объяснить многие события, происходящие на рынке, но и предсказать поведение инвесторов в различных ситуациях и разработать эффективные рыночные стратегии. Теория перспектив Канемана и Тверски доказала, что для людей абсолютно одинаковые перспективы, с одинаковыми исходами и вероятностями, в зависимости от формулировки этих перспектив, могут иметь разную ценность. Теория рефлексивности Сороса опровергла классическую экономическую теорию о равновесии на рынке и показала, что ситуация на рынке ценных бумаг и взгляды на нее участников являются зависимыми переменными и первичное изменение ускоряет наступление дальнейших изменений как в самой ситуации, так и во взглядах участников рынка ценных бумаг. Следовательно, в динамике никогда не наступит равновесного состояния. Теория эффективных рынков Юджина Фамы отвечает на вопрос, каким образом текущая цена фондового актива отражает относящуюся к этому активу информацию и как эта цена изменяется во времени под воздействием новой информации. И, наконец, шумовая теория Блэка утверждает, что на действия участников фондового рынка оказывают влияние не только информация, но и иррациональность инвесторов.

Использованные источники:

1. Black F. Noise // Journal of Finance. 1986. Vol. 41. pp. 529-543;
2. De Long J. B., Shleifer A. M., Summers L. H., Waldmann R. J. Noise Trader Risk in Financial Markets // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. pp. 703-738;
3. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 4 изд. – М.: Юнити-Дана. – 2012. – 559с.

4. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 3 изд. – М.: ИНФРА-М. – 2011. – 528с.
5. Банковское дело. Учебник для бакалавров : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям под редакцией: Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М.: ЮРАЙТ. – 2012. – 591 с.
6. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. – № 6. – С.72.
7. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Современные гуманитарные исследования. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(57). – с.31;
8. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Проблемы экономики. – 2014. – М.: Спутник +. – 2(60). – с.60.
9. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 1 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
10. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 2 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
11. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 3/ А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
12. Понаморенко В.Е. О защите прав потребителей финансовых услуг в Евразийском экономическом союзе. // Банковское дело. – 2014. - №9. – С.80-84;
13. Понаморенко В.Е. Об актуальных проблемах совершенствования регуляторной политики в целях создания Международного финансового центра в России // Административное право и процесс. 2013. - №11. – С.58-60;
14. Понаморенко В.Е. Проблемы и перспективы банковской интеграции в ЕЭП в свете европейского опыта формирования банковского союза // Право и экономика. – М., 2013. – №2. – С.57-61;
15. Понаморенко В.Е. Современное состояние и перспективы гармонизации банковского законодательства государств-участников Единого экономического пространства // Евразийский юридический журнал. – 2014. – №3(70). – С. 19-25;
16. Понаморенко В.Е., Сорокин К.Г. Об актуализации развития современных антикоррупционных механизмов в банковской системе России // Право и экономика. – 2014. - №4;
17. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью. – М.: Дело, 2004 г.;

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ И ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация

В статье раскрываются основные положения теории стадного поведения, представляющей основу современной поведенческой экономики. Акцентируется внимание на необходимости учета эффекта стадного поведения в деятельности инвесторов.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, теория стадного поведения, поведенческая экономика

По мнению специалистов, рынок ценных бумаг – это плохо организованная толпа, которая постоянно спорит о росте или падении цен. Александр Элдер в своей книге «Как играть и выигрывать на бирже» писал, что толпа на рынке ценных бумаг постоянно переходит от безразличия к оптимизму или пессимизму и от надежды к страху». ⁶⁶ Многие инвесторы не следуют собственной стратегии, а позволяют влиять толпе на их мысли, эмоции, действия.

В 1841 году Чарльз Маккей написал книгу «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы», в которой описал несколько массовых маний, в том числе тюльпаноманию. В своей книге он отмечает, что «люди сходят с ума толпами, а возвращаются к здравому рассудку медленно и по одному». ⁶⁷ В 1897 году французский философ Густав ЛеБон в своей книге «Психология народов и масс» пишет, что, когда отдельные люди образуют толпу, то «какого бы рода ни были составляющие ее индивиды, какими схожими или несхожими ни были бы их образ жизни, занятия, их характеры и степень интеллигентности, но одним только фактом своего превращения в массу они приобретают коллективную душу, в силу которой они совсем иначе чувствуют, думают и поступают, чем каждый из них в отдельности чувствовал, думал и поступал бы. Психологическая масса есть новое существо с качествами совсем иными, чем качества отдельных клеток». ⁶⁸

⁶⁶ Александр Элдер. Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом = Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management. — М.: «Альпина Паблишерз», 2010. — 472 с. — ISBN 978-5-9614-1173-7

⁶⁷ Маккей Ч. «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы». — М.: 1998. Альпина — 333с.

⁶⁸ Густав Лебон «Психология народов и масс». Перевод с французского Я. Фридмана и Э. Пименовой. С.-Петербург, изд. Ф. Павленкова, 1896.

В массе стираются индивидуальные качества отдельных людей, но взамен этого они приобретают новые качества, которыми ранее не обладали. На это есть ряд причин:

1. В массе человек испытывает чувство огромной мощи, исчезает ответственность, которая сдерживает людей в их поступках.

2. В толпе человек очень легко «заражается» общим настроением, что жертвует личным интересом в пользу общего.

3. Человек теряет волю и способность различать, все чувства и мысли ориентированы только в направлении, указанном толпой.⁶⁹

Г. Лебон указывает на следующие главные отличительные признаки человека, находящегося в массе:

1. анонимность и исчезновение сознательной личности;
2. преобладание бессознательной личности;
3. снижение интеллекта и всей рациональной сферы;
4. ориентация мыслей и чувств индивидов в одном и том же направлении, заданном толпой, вследствие, внушения, подражания или «заражения»;
5. тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей.

Зигмунд Фрейд в своей работе «Массовая психология и анализ человеческого «Я» писал, что «индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в зоне активной массы, впадает вскоре, вследствие излучений, исходящих от нее, или по какой-либо другой неизвестной причине, в особое состояние, весьма близкое к "зачарованности", овладевающей загипнотизированным под влиянием гипнотизера. Он больше не сознает своих действий. Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к исполнению определенных действий. И это неистовство у масс еще непреодолимее, чем у загипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия».⁷⁰

До 80-х гг. XX века главными идеями в области поведения толпы оставались идеи Лебона и Фрейда, основанные на том, что толпа обязательно оказывает негативное влияние. Однако в 1985 году Стивен Райкер и Джонатан Поттер подвергли критике эти идеи и указали на пять выявленных ими ошибок.

I. Поведение толпы рассматривается этими теориями вне социального контекста. Таким образом, упускается из виду то, что за действиями толпы стоит, как правило, межгрупповой конфликт - между подчиненной группой и группой, которой принадлежит экономическая и политическая власть в обществе.

II. Игнорируется политическая и идеологическая подоплека поведенческой динамики толпы. С точки зрения традиционных теорий люди ведут себя в толпе бессмысленно, иррационально вплоть до серии

⁶⁹ Le Bon G. La psychologie des foules. — Paris, 1895. — pp. 22,26-28

⁷⁰ Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн. 2003.

стереотипных поведенческих паттернов. До середины 1980-х никто не рассматривал поведение толпы как направленное на поддержку интересов группы и социальной идентичности ее членов.

III. Традиционные теории подчеркивают, что одна из причин антисоциального поведения человека в толпе - анонимность. Это не так. Эмпирически установлено, что многие люди в толпе очень часто знают и узнают друг друга.

IV. Мотивы индивида в толпе. Сведение их к иррациональным инстинктам фактически означает, что попытка объяснения провалилась. СМИ порой вносят свой вклад в это заблуждение, замалчивая мотивы и представляя бунт, конфликт, стычку как не поддающееся рациональному объяснению "происшествие".

V. Подчеркивание негативного аспекта поведения толпы - деструктивность и т.д. Однако бывают и миролюбиво настроенные толпы, чья позиция нередко приводит к позитивным социальным изменениям. Кроме того, установлено, что деструктивность всегда преувеличивается масс-медиа.⁷¹

Сегодня феномен толпы является актуальной темой, которая беспокоит многих ученых. Чтобы достичь успехов на рынке ценных бумаг, специалистам необходимо изучать поведение и реакции толпы.

Когда мы говорим о толпах игроков на рынке ценных бумаг, то имеется в виду биржевая толпа «на полу» биржи, где брокеры исполняют распоряжения клиентов. Все остальные участники биржевой игры являются публикой. Это понятие ввел в 1892 году Габриэль Тард в своей работе «Мнение и толпа». Он дает следующее определение публики – это «чисто духовное собирательное целое, в котором индивиды не собраны, как в толпе, воедино, но, будучи физически разделены друг от друга, связаны воедино духовной связью, а именно общностью убеждений и страстей».⁷² Он считает, что возникновение публики предполагает более значительное умственное и общественное развитие, чем образование толпы.

Тард выделил основные отличия публики от толпы:

1. В связи с появлением средств мгновенной передачи мысли, а именно интернета, публика получила огромное расширение, что отличает ее от толпы тем, что толпа не может выйти за определенные пределы, иначе она уже не представляет собой единого целого и не может заниматься одной и той же деятельностью.

2. Толпа захватывает человека целиком, она более эмоциональна и нетерпима, чем публика.

3. Толпа неизменна, публика поддается изменениям.

4. Публика менее слепа и более долговечна, чем толпа.

⁷¹ www.russ.ru/journal/kniga/98-06-04/deryab.htm

⁷² Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. — М.: Институт психологии РАН; Издательство КСП+, 1999. — (Библиотека социальной психологии.)

5. Толпу легче обмануть.

Неопределенность на рынке ценных бумаг толкает инвестора на поиски единомышленников. Примкнув к толпе, люди становятся более примитивными и перестают размышлять.

Очевидно, что идти против толпы на рынке ценных бумаг тоже нельзя, так как она формирует рыночное движение. Но, с другой стороны, также нельзя следовать мнению толпы, ведь вероятность того, что оно ошибочно очень высокая. Необходимо уметь определять права ли она или ошибается.

Э.Л. Найман в своей книге «Малая энциклопедия трейдера» пишет: «Вы должны присоединиться к победителям и предать побеждённых!»⁷³

Выделим еще раз риски, которым подвергается инвестор, попадая под влияние толпы:

1. Анонимность. Попадая в толпу, человек перестает отвечать за собственные поступки и решения.

2. Инстинктивность. В толпе человек теряет способность к наблюдению, критике, а также к рациональной переработке информации. Отдает себя во власть инстинктам.

3. Бессознательность. В толпе исчезает сознательная личность.

4. Состояние гипнотического транса. Индивид перестает осознавать свои поступки и решения. Под влиянием внушения, человек совершает действия с неудержимой стремительностью.

5. Ощущение неодолимой силы.

6. Заражаемость. Индивид очень легко в толпе приносит жертву своих личных интересов ради интересов толпы.

7. Аморфность. В толпе полностью стираются индивидуальные качества людей.

8. Социальная деградация. Человек, находясь в толпе, как бы опускается ниже в своем развитии на несколько ступень. Также человек в толпе претерпевает и снижение интеллектуальной деятельности.

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что инвесторы:

1. независимо от степени обладания информацией остаются чрезмерно оптимистичными;

2. недооценивают собственные шансы попадания в неблагоприятную ситуацию, при том, что абсолютно точно оценивают вероятности наступления неблагоприятных событий в отношении окружающих людей;

3. склонны отрицать «негативную» информацию, которая разрушает их убеждения;

4. принимают случайные события за контролируемые и, к тому же, не умеют различать игры, основанные на удаче и игры, основанные на способностях;

⁷³ Найман Э.Л. «Малая энциклопедия трейдера».- К.: Альфа Капитал; Логос, 1997. 200 с .

5. игнорируют исходные вероятности, как только начинают использовать эвристику репрезентативности;
6. считают даже небольшие по размеру выборки репрезентативными по отношению к тем, из которых они получены;
7. многие инвестиционные решения принимают на основе эвристик и часто эти решения не обоснованы;
8. между двумя рискованными альтернативами скорее выберут ту, которая выглядит более знакомой для них;
9. будут овверреагировать на инсайдерскую информацию и андерреагировать на общедоступную, публичную информацию.
10. попадая под влияние толпы, подвергаются множеству рисков, а также становятся более примитивными и перестают размышлять.

Использованные источники:

1. Александр Элдер. Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом = Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management. — М.: «Альпина Паблишерз», 2010.
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 4 изд. — М.: Юнити-Дана. — 2012. — 559с.
3. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебное пособие под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили, 3 изд. — М.: ИНФРА-М. — 2011. - 528с.
4. Банковское дело. Учебник для бакалавров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям под редакцией: Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. — М.: ЮРАЙТ. — 2012. — 591 с.
5. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. — 2010. - № 6. — С.72.
6. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Современные гуманитарные исследования. — 2014. — М.: Спутник +. — 2(57). — с.31;
7. Бычков В.П. Информационная среда банков: методологический подход / В.П. Бычков // Проблемы экономики. — 2014. — М.: Спутник +. — 2(60). — с.60.
8. Густав Лебон «Психология народов и масс». Перевод с французского Я. Фридмана и Э. Пименовой. С.-Петербург, изд. Ф. Павленкова, 1896.
9. Маккей Ч. «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы». — М.: 1998. Альпина — 333с.
10. Найман Э.Л. «Малая энциклопедия трейдера».- К.: Альфа Капитал; Логос, 1997. 200 с.
11. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 1 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. — 2014. - № 4(13).

12. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 2 / А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
13. Новиков А.Н. О системе денежно-кредитного регулирования. Часть 3/ А.Н. Новиков // Экономика и социум. – 2014. - № 4(13).
14. Понаморенко В.Е. О защите прав потребителей финансовых услуг в Евразийском экономическом союзе. // Банковское дело. – 2014. - №9. – С.80-84.
15. Понаморенко В.Е. Об актуальных проблемах совершенствования регуляторной политики в целях создания Международного финансового центра в России // Административное право и процесс. 2013. - №11. – С.58-60.
16. Понаморенко В.Е. Проблемы и перспективы банковской интеграции в ЕЭП в свете европейского опыта формирования банковского союза // Право и экономика. – М., 2013. – №2. – С.57-61.
17. Понаморенко В.Е. Современное состояние и перспективы гармонизации банковского законодательства государств-участников Единого экономического пространства // Евразийский юридический журнал. – 2014. – №3(70). – С. 19-25.
18. Понаморенко В.Е., Сорокин К.Г. Об актуализации развития современных антикоррупционных механизмов в банковской системе России // Право и экономика. – 2014. - №4.
19. Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. — М.: Институт психологии РАН; Издательство КСП+, 1999. — (Библиотека социальной психологии.)
20. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн. 2003.

Буреев М.М.

студент-бакалавр 3го курса

Финансовый университет при Правительстве РФ

Российская Федерация, г. Москва

МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ИТАЛИИ

В этой работе мы будем тестировать модель денежного рынка, рассмотрим, насколько она эффективна на примере Италии и сделаем некоторые предположения о будущем государства. Три показателя будут наблюдаться в рамках этой модели: ВВП, процентная ставка и внутренние инвестиции. Предполагается, что изменение процентной ставки или внутренних инвестиций влияет на ВВП страны. Эти показатели очень важны для современной экономики.

$$Y_t = a_{0t} + a_1 \cdot R_t + a_2 \cdot I_t + \varepsilon_t$$

Где R - процентная ставка

Y_t - ВВП

I_t -бытовые (внутренний) инвестиции

t-текущий период

a_0, a_1, a_2 - коэффициенты модели.

Эконометрическая модель была оценена на основе статистических данных, взятых с сайта worldbank.org. Данные о величине внутренних инвестиций и процентные ставки были выбраны за период с 1988 по 2013 год. Следующий этап — описать модель с помощью эконометрических методов. Это наша первоначальная форма:

$$\begin{cases} Y_t = a_{0t} + a_1 \cdot R_t + a_2 \cdot I_t + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = \text{const} \end{cases}$$

Оценим данную модель с помощью регрессионного анализа в пакте Excel. Оцененная эконометрическая модель представлена формулой (1)

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = 405,83 - 21,41 \cdot R_t + 4,3 \cdot I_t + \varepsilon_t \\ (140,73) \quad (6,83) \quad (0,31) \quad (106,54) \\ [2,88] \quad [-3,12] \quad [13,75] \\ R^2 = 0,94; \\ F = 161,14; \\ F_{crit} = 3,44; \\ t_{crit} = 2,07 \end{array} \right. \quad (1)$$

Далее при помощи t-теста нужно определить, значимы ли коэффициенты модели.

Таблица 1. Критическое значение статистики Стьюдента.

t_{crit}	$\alpha=0,05$	2,07

Если $|t| > t_{crit}$, то коэффициент значимый, в противном случае – нет.

При уровне значимости $\alpha=0,05$, $t_0=2,88$; $t_1=-3,12$; $t_2=13,75$. Таким образом, можно заключить, что все коэффициенты модели значимы.

Теперь мы должны оценить модель в целом. Во-первых, мы проверяем, равно ли математическое ожидание остатков нулю. Для этого мы вычисляем среднее значение остатков. Мы используем формулу Excel «СРЗНАЧ» для расчета среднего остатков. $E(\varepsilon_t) = 0$.

Давайте посмотрим на тест R^2 . Чем ближе число к 1, тем лучше внутренние инвестиции и процентные ставки описывают ВВП. $R^2 = 0,95$. Это означает, что 95% вариации внутренних инвестиций и процентных ставок описывают изменение ВВП по линейной регрессионной модели.

Следующий шаг — определение качества модели с помощью теста F (критерий Фишера).

Таблица 2. Результаты F-теста

F_{crit}	$\alpha=0,05$	3,44
	$\alpha=0,01$	5,72
	$\alpha=0,1$	2,56

Необходимо взять 2 параметра: вероятность ошибки (α) и количество степеней свободы. Затем с помощью функции F.обр.Пх найти критическое значение статистики Фишера F_{crit} и сравнить его со расчетной статистикой F. Для оценки качества спецификации модели должно выполняться условие $F < F_{crit}$. В данном случае $F = 208,82$. Следовательно, мы делаем вывод, что качество спецификации модели высокое и значение коэффициента детерминации R^2 не является случайным.

Тест Гольдфельда-Квандта.

Согласно тест Гольдфельда-Квандта, мы предполагаем, что $\sigma(\varepsilon) = const$. В результате этого теста, мы узнаем, гомоскедастичны остатки или нет, и можем ли мы использовать метод наименьших остатков, чтобы оценить параметры модели. Генеральная совокупность делится на две равные группы, затем ранжируется от минимального к максимальному. Условие выполнения теста **$GQ < F_{crit}$ и $1/GQ < F_{crit}$** . Чтобы определить гетероскедастичность, необходимо найти сумму наименьших остатков, используя F статистику.

$$GQ = \frac{SS_1}{SS_2} = 0,1; \frac{1}{GQ} = 9,77$$

После построения модели регрессии, используя SS_1 и SS_2 , мы получаем коэффициент Гольдфельда-Квандта.

Следующий шаг - нахождение критического значения F с помощью функции F.обр.Пх. Берем вероятность ошибки равную 0,05; количество степеней свободы берем из регрессивного анализа, в обоих случаях оно одинаковое. Таким образом мы получаем такие результаты

Таблица 3. Результаты теста Гольдфельда-Квандта

GQ=	0,10
1/GQ=	9,77
F_{crit} =	2,98

В данном случае **$GQ < F_{crit}$, а $1/GQ > F_{crit}$** . Это значит, что остатки гетероскедастичны. Второе условие Гауса-Маркова не выполняется, метод наименьших остатков не может быть применен в данном случае.

Тест Дарбина-Уотсона

Далее проверим, есть ли автокорреляция остатков. Коэффициент находится по формуле $DW = \frac{\sum(e_t - e_{t-1})^2}{\sum e_t^2}$. В нашем случае статистика Дарбина – Уотсона $DW = 1,84$. Далее мы должны узнать местоположение критических точек d_l и d_u для того, чтобы понять, есть ли корреляция между остатками. У нас есть 25 наблюдений и 3 коэффициента, поэтому $N = 25$, $M = 3$. Мы узнаем значения в таблице ниже.

Таблица 4. Результаты теста Дарбина-Уотсона

0	d_l	d_u	2	$4-d_u$	$4-d_l$	4
0	1,12	1,65	2,00	2,35	2,88	4

Как мы видим из таблицы 4, $DW=1,84$ находится между d_u и 2 это означает, что отсутствует автокорреляция остатков и коэффициенты модели являются точными.

Доверительный интервал и адекватность модели.

В конце проверим адекватность модели. Для этого мы должны построить доверительный интервал, который рассчитывается следующим образом: $(\hat{Y} - t_{crit} \cdot \sigma; \hat{Y} + t_{crit} \cdot \sigma)$

Где $\hat{Y}$ - оцененный Y на следующий период;

t_{crit} – критическое значение статистики Стьюдента из t-теста;

σ - стандартное отклонение модели, рассчитанное в Excel.

Наш доверительный интервал равен

$$(1882,76 - 2,07 \cdot 106,54; 1882,76 + 2,07 \cdot 106,54) = (1662,22; 2103,3).$$

Контрольное значение ВВП попадает в доверительный интервал, следовательно, модель денежного рынка адекватна и пригодна для прогнозирования развития экономики Италии.

В итоге хотелось бы подчеркнуть, что данная модель денежного рынка не идеально подходит под экономику Италии. Обратим внимание на коэффициенты регрессии. Они показывают, как зависимая переменная модели изменится, если изменятся независимые переменные в пределах нашей модели. Коэффициент a_1 перед R_t (процентная ставка) означает, что, если процентная ставка, например увеличение на 1% ВВП (Y) уменьшится на 21,41%. Этот коэффициент показывает некоторую зависимость Y от X_1 в точке зрения математики. Так же как и коэффициент a_2 о внутренних инвестициях (x_2) и ВВП. Если X_2 увеличивается на 1 \$, Y увеличится на 4,3 \$.

Коэффициент a_0 является значение ВВП (Y) в случае, если a_1 и a_2 оба равны 0.

Использованные источники:

- 1.Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем — Вестник Московского государственного университета леса — Лесной вестник. 2008. № 2. С. 144—151.
2. Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования основных показателей развития отраслей российской экономики — Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2014. № 4 (103). С. 231—236.
- 3.Анатольев С. Дарбин-Уотсон и случайные индивидуальные эффекты // Теория эконометрической теории (Проблемы и решения). - 2002-2003 год.
- 4.worldbank.org

*Бурнашев Ю.Г.
студент, группа ФТ-10-1, 5 курс
Северо-Восточный федеральный
университет им. М. К. Аммосова
Физико-технический институт
Емельянова М.А., к.т.н.
руководитель, доцент
кафедра ТОДКиМ
Физико-технический институт
Россия, г. Якутск*

ПРИМЕНЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ СПЛАВОВ, ДЛЯ ДЕТАЛЕЙ КУЗОВА АВТОМОБИЛЕЙ

Есть металлические сплавы (материалы) которые при нагреве, после деформации, восстанавливают свою исходную форму.

В сплавах с памятью формы при охлаждении происходит рост термоупругих кристаллов мартенсита, а при нагреве их уменьшение или полное исчезновение.

Суть явления: при исходном состоянии у материала есть определенная структура, при деформации (изгибе и т.д.) вытягивается, сжимается структура. Потом при нагреве начинает проявляться термоупругость, т.е. возникает внутреннее напряжение, который стремятся вернуть структуру в исходное состояние, а вместе с ней и форму.

В наше время известно много двойных и более сложных сплавов обладающие этим эффектом, например: Ni-Co, Ni-Al, Ni-Ti, Fe-Ni; Cu-Al-Ni, Cu-Zn-Al и другие.

Такие металлы обладают высокой прочностью, превосходной коррозионной стойкостью, хорошо поглощают шум и вибрацию.

Наиболее широко используют сплав никеля и титана (Ni-Ti), получившее название нитинол. Процентное содержание никеля-55% и титана 45%, что соответствует формуле, то есть количество атомов равны. Температура «вспоминания» своей первоначальной формы минимум +40 градусов Цельсия, то есть восстановит форму. Название этого сплава происходит от аббревиатуры NiTiNOL, где NOL – это сокращенное название Лаборатории морской артиллерии в США, разработали впервые в далеком 1962 году.

Цель исследования состоит в изучении химического состава металла, анализе пользы и экономии с материальной стороны.

Задача исследования: анализ и сравнение плюсов и минусов металлов, обладающих «эффектом памяти».

Предмет исследования: металлы, обладающие «эффектом памяти».

Таким образом, мы пришли к выводу, что это именно те материалы, которые превосходно заменяли бы металл, которым делают детали кузова автомобилей, то есть самые бьющиеся части (двери, капот, крыло, бампера).

По статистике ГИБДД в России ухудшается обстановка на дорогах, ежегодно происходит более 200000 аварий, большая часть которых мелкие ДТП.

Например, рассмотрим обычный случай мелкого ДТП, в котором участвуют две легковые автомобили иностранной марки. Выезжая оба одновременно задним ходом с парковочного места, перпендикулярно соприкасаются друг с другом, тем самым причинив друг другу небольшие вмятины. Вследствие чего начинаются споры, кому будет оплачен ущерб страховой компанией. Вызывают специальных аварийных комиссаров, составляют схему, выясняют виновного ДТП и так далее. Если обстановка спорная, дело может дойти и до судебных разбирательств, что стоит не мало денег, времени и нервов. А дальше обеим придется делать косметический ремонт автомобилей. Таким образом, если бы наружные детали автомобилей делали из металла, обладающим «эффектом памяти», то это существенно облегчило бы ситуацию в общем.

Итак, преимущества этого материала: после деформации легко можно самому восстановить форму при помощи горячей воды или специальным техническим феном. Тем самым сэкономив время и деньги, которые будут потеряны на восстановление мелкого дефекта.

Есть специальные автосервисы, которые занимаются рихтовкой и покраской. Рихтовка – это восстановление прежней формы автомобиля с помощью шпатлевки. После рихтовки делают покраску, предварительно выбрав специальный эмаль для автомобилей с помощью компьютерного подбора и не известно еще какой результат после этого будет, и эта процедура стоит много затрат, придется еще некоторое время стать пешеходом и бегать по страховым компаниям в надежде, что они возместят весь ущерб. В добавление к этому теряется много времени. Если деталь некачественно сделали, то придется заказать из Японии. Особо подчеркивается то, что в Якутии большая половина автомобилей японской марки. Так как в Якутии зимой очень густой туман, из за этого происходят ежедневно мелкие ДТП.

Таким образом, выше рассмотренный материал обусловило выбор темы исследования – Применение сплавов, обладающих эффектом «памяти формы» для деталей кузова автомобилей.

В современном мире автомобиль занимает большую роль в жизни людей. Автомобилем обладает почти каждый житель города и половина жителей населенных пунктов. С проблемой ДТП сталкиваются все, без исключения. Проблема восстановления кузова с помощью этих металлов существенно бы снизило затраты и время уделяемые водителем автомобилю.

Бурнашева А.И.
студент, группа ФТ-10-2, 5 курс
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Физико-технический институт
Сидорова Л.Е., кандидат естественных наук
руководитель, доцент
кафедра ТОДКиМ
Физико-технический институт
Россия, г. Якутск

ПРИМЕНЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОРНАМЕНТОВ ЯКУТОВ В СОЗДАНИИ СОВРЕМЕННЫХ УКРАШЕНИЙ ИЗ СЕРЕБРА

Издrevле якуты жили в суровых условиях на севере и сильно зависели от природных условий, поэтому привыкли делать одежду, утварь, предметы быта и даже ювелирные изделия многофункциональным, практичным, безопасным и охраняющим от злых духов.

Якуты основали уникальную материальную и духовную Культуру. Живя в суровых условиях, занимались скотоводством, охотничьими промыслами, обладали технологией изготовления посуды, предметов быта и ювелирных изделий из железа, золота, серебра, меди, глины, кости и дерева.

Древние Саха имели свои понятия и представления о тайнах мироздания и происхождения земли, о жизни и смерти, добре и зле, о сущности и предназначении человека, о растительном и животном мире.

Самыми стержневыми в религиозных воззрениях якутов являются представления о душе. Душа по поверью состоит из трех элементов - Ийэ-кут (мать-душа), Буор - кут (земля-душа) и Салгын-кут (воздух - душа). Взгляды якутов на Вселенную глубоко философичны, а их беззаветная вера в Мать – Природу – залог высокой нравственности и аналитического ума.

Так как якуты верят в духов, они тщательно соблюдали обычаи, традиции и приметы. С помощью оберегов, амулетов и различных обрядов они охраняли свой дом, семью от злых духов. И вдобавок верили в то, что узор или орнамент, нанесенный на одежду, посуду, орудия труда и украшения из серебра также имеет оберегающий смысл. Например, в рукавицах, шапках и дополнительных предметах женского зимнего комплекта одежды вышивали специальный орнамент символизирующий сохранность женского организма, красоты и духа.

Интересны в применении именно якутские национальные узоры в создании женского нагрудно – наспинного украшения, потому что они обладают богатым внутренним сакральным значением.

Задача идеи состоит в том, чтобы правильно сконструировать ювелирное изделие из серебра. И, следовательно, соблюдать правила применения национальных орнаментальных мотивов.

Таким образом, рассмотренный выше материал обусловило выбор темы исследования - Применение национального растительного орнамента якутов в создании нагрудно - наспинного украшения из серебра.

Цель исследования состоит в создании более современного национального нагрудно – наспинного украшения с применением якутских орнаментов.

Одним из наиболее древних самобытных женских украшений, занимавших центральное место в традиционном комплекте является -Илин кэбисэр.

«Илин - кэбисэр» - это древнее украшение статной женщины, которое целиком сделана из серебра с обручем в шейной части, которое держит наспинное и переднее стороны изделия. Эти украшения также находили в раскопках народов Ближнего и Среднего Востока, Западной и Восточной Европы. Это национальное украшение якутских женщин был очень тяжелым из - за толщины металла, но мастера ювелирного дела с каждым веком улучшали технологию изготовления и со временем «Илин - кэбисэр» стал более легким в ношении.

Используя принцип построения национального украшения «Илин - кэбисэр» и мотивы якутского ювелирного изделия «Сурэх» мы разработали нагрудно – наспинное женское ювелирное украшение для вечернего наряда с открытой спиной. Множество камней в сочетании с растительным якутским орнаментом отлично дополняют образ статной современной женщины.

Основным мотивом передней части украшения является лировидный орнамент «кегер ойуу».

В материальной культуре якутов все орнаменты, наносимые на изделия, имеют свое сакральное значение. Лировидный мотив в орнаментальном искусстве символизирует благословение на развитие и процветание в Срединном мире.

Композиция изделия лаконична, симметрична, с четко выраженным центром, построена на основе традиционных растительных орнаментов.

В настоящее время стало модным носить современные якутские украшения, выполненные разными технологиями и креативным дизайном. Изделия из серебра, выполненные в национальном стиле носят с вечерними нарядами длиной в пол, для особых случаев. В свою очередь, якутские дамы очень трепетно относятся к своему образу и предпочитают быть в центре внимания, выглядя при этом безупречно. На наш взгляд нагрудно – наспинное украшение с применением растительных орнаментов, сконструированное методом соединения двух национальных украшений «Илин-кэбисэр» и «Сурэх», относительно новое украшение, которое достойно занимать центральное место в женском комплекте ювелирных украшений.

Бурцев А.О.
аспирант
Сочивко Д.В., доктор психологических наук
профессор
кафедра общей психологии
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань

ПСИХОДИНАМИКА ПСИХОПАТИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ МУЖЧИН

Аннотация: в статье показаны основные показатели психодинамики личности осужденных мужчин.

Ключевые слова: осужденный, исправительная колония, психология.

Очевидно, что исследование роли психических расстройств личности осужденных в условиях отбывания наказания в местах лишения свободы и возможностей психологической помощи лицам, страдающим такими расстройствами, поможет и далее совершенствовать психологическое обеспечение ресоциализации этих осужденных [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 19, 24].

Нами проведено изучение психодинамики психопатоподобного и психопатического поведения осужденных мужчин, отбывающих наказание в виде лишения свободы, имеющих соответствующий диагноз, а также осужденных, состоящих и не состоящих на профилактическом учете [1, 2, 3].

Результаты показали, что для всех осужденных, как состоящих на профилактическом или медицинском учете, так и не состоящих, свойственны психопатоподобные проявления личностных и поведенческих свойств, которые могут психологически подавляться или скрываться либо, наоборот, активно демонстрироваться [20, 21, 22, 23].

Соккрытие и неосознанное внутренне-психологическое отрицание психопатических нарушений личности в наибольшей степени характерны для осужденных, не состоящих на учете, что требует постоянного тщательного мониторинга психопатических отклонений именно в этой группе осужденных [12, 13, 14, 15, 16, 17, 18].

Осужденные различаются по поведенческим и личностным проявлениям психопатоподобных черт. По личностным интрапсихическим психодинамическим проявлениям большей психопатизацией обладают осужденные, не состоящие и состоящие на медицинском учете, в то время как осужденные, состоящие на профилактическом учете, проявляют в наибольшей степени поведенческие черты психопатоподобного поведения.

Психологической основой психопатоподобного и психопатического (в случаях наличия психиатрического диагноза) поведения осужденных в местах лишения свободы являются различные психодинамические механизмы в зависимости от форм учета и соответствующего изменения режима отбывания наказания. Так, у не состоящих на учете осужденных

психоэнергетическим центром побудительных сил поведения является тесная связь авантюризма и склонности к депрессии.

С позиций функциональной психодинамики осужденные, состоящие на профилактическом учете, одновременно утрачивают уверенность в себе и надежды на сколько-нибудь позитивные перемены в будущем. Очевидно, эта безысходность и определяет психодинамику их компульсивного демонстративного поведения. Напротив, эти черты выражены у осужденных, не состоящих на учете, что обеспечивает формирование адаптивной психодинамики личности и механизмов психологического принятия тяжелых условий жизнедеятельности в период отбывания наказания.

Использованные источники:

- 1.Бурцев А.О. Психоклинический профиль личности осужденных, состоящих на профилактическом учете и на медицинском учете, в местах лишения свободы // Вестник Владимирского юридического института. 2014. № 3. С. 11-14.
- 2.Бурцев А.О. Психологическая помощь осужденным с различной выраженностью психопатоподобного поведения // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 47-53.
- 3.Бурцев А.О. Социально-демографический анализ осужденных с расстройствами личности, отбывающих наказание в виде лишения свободы (структурная психодинамика) // Вестник Владимирского юридического института. 2013. № 4. С. 46-54.
- 4.Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
- 4.Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
- 5.Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
- 7.Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
- 8.Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
- 9.Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической

помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

10. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

11. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

12. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.

13. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.

14. Датий А.В., Трубецкой В.Ф., Селиванов Б.С. Интернет-конференция «Профилактика социально значимых заболеваний в учреждениях уголовно-исполнительной системы» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 2. С. 151-152.

15. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

16. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.

17. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

18. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

19. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.

20. Сочивко Д.В. Актуальные проблемы современной пенитенциарной системы и методологии ее изучения // Уровень жизни населения регионов России. 2011. № 1. С. 34-43.

21. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.

22. Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Проблема психопатизации личности осужденных к лишению свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 30-41.

23.Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Функциональная психодинамика психопатоподобного поведения осужденных, отбывающих наказание в исправительных учреждениях // Вестник Кузбасского института ФСИН России. 2014. № 2 (19). С. 85-92.

24.Федосеев А.А. 25 лет в пенитенциарной медицине (к 50-летию доктора медицинских наук Алексея Васильевича Датия) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 157-160.

*Бушуева А.С.
студент 2го курса*

*Харламова В.Д.
студент 2го курса*

*Национальный исследовательский институт
«Высшая школа экономики»*

РОССИЙСКИЙ МЕРКАНТИЛИЗМ

Введение

По мнению некоторых учёных, становление экономической науки началось в конце XVIII века на базе двух основ, которые были образованы ранее. Первая - это древние идеи философов об экономике. Вторая - это аргументы, которые использовали при решении практических проблем экономического характера возникавших в XVI-XVIII веках. Именно эта основа экономической теории называется меркантилизмом. Меркантилизм внёс значительный вклад в экономическую теорию. Его идеи имели непосредственное отношение не только к хозяйственной жизни, но и к сфере обращения. Меркантилисты провели важные преобразования в области торговли, финансов и ссудных операций. Идеи меркантилистов были широко распространены в основном в странах Западной Европы (Англии, Франции, Голландии, Италии, Германии), в каждой из которых они имели не только общие черты, но и особенности, которые были характерны только определённой стране. В XVII веке идея меркантилизма появилась и в России. Это было не заимствование идей западных меркантилистов. Российские деятели по-своему анализировали происходящие в хозяйственной жизни страны процессы.

Актуальность нашей работы обусловлена тем, что экономическая мысль находится в состоянии постоянного развития, время от времени возникают новые теории, которые дополняют и совершенствуют теории, существовавшие ранее.

Проблема исследования: Определение различий политики меркантилизма России и западной Европы.

Степень исследования проблемы: Данная проблема рассматривалась основоположниками российского меркантилизма. Они пытались выяснить условия, которые повлияли на торможение развития меркантилизма в

России, и различия, которые вытекали из существования этих условий. В частности, крепостное право, которое не давало свободы ни экономической, ни политической сфере жизни страны, изменило путь развития этой теории, привнеся в ее структуру различные особенности, выделяющие ее от меркантилизма западноевропейских стран.

Цель нашей работы - сравнить экономические идеи российских меркантилистов с идеями меркантилистов Англии и Франции.

Предмет исследования: Особенности концепции российского меркантилизма.

Объект исследования: Концепция российского меркантилизма.

Задачи нашей работы:

- изучить предпосылки меркантилизма в России;
- рассмотреть основные идеи российских меркантилистов;
- выделить положительные и отрицательные стороны меркантилизма в России;
- сравнить экономические идеи меркантилизма в России и в Англии.

I. Российский меркантилизм

1. Предпосылки

Чтобы наиболее тщательно изучить русскую экономическую мысль XVII в. и первой половины XVIII в. нужно выделить условия, повлиявшие на её формирование.

В XVII в. Россия начала новый этап своего развития. Была искоренена обособленность, существовавшая ранее. Россия становилась крепким централизованным государством. XVII век положил начало новому периоду, который характеризуется слиянием земель и княжеств в единое целое. Имело место устранение феодальной раздробленности. Но ремесленное производство не было в состоянии обеспечить неумеренно растущие запросы рынка, в особенности из-за быстрого роста городского населения. В то же время в обществе началось возникновение новых явлений. В связи с бурным ростом общественного разделения труда и появлением нового социального класса – купцов, началось зарождение всероссийского рынка. Оно означало возникновение крупных торговых центров, быстрый рост и развитие внешней торговли в России. Главную роль как и ранее играло мелкое производство, но в промышленности начали появляться немногочисленные мануфактуры.

В XVII в. государственный строй России стремился к абсолютной монархии. Это безусловно влияло на формирование русской экономической мысли того времени. Мыслители того времени понимали, что необходимо сохранить и укрепить независимость России, а также устранить ее экономические отсталости. Экономические деятели того времени отличались

своим широким кругозором, который позволял им находить общехозяйственный подход к возникающим вопросам. Чтобы устранить отсталости экономики страны, они считали необходимым: создание крупной отечественной промышленности, развитие сельскохозяйственного производства, развитие внешней и внутренней торговли, а также реорганизацию финансовой системы страны.

Все эти пункты соответствовали существовавшим тогда потребностям общественной жизни Русского государства.

2. Деятели российского меркантилизма и их идеи

- Афанасий Ордин-Нащокин

Родоначальником первых идей меркантилистского течения в России является Афанасий Ордин-Нащокин, выдающийся политик и государственный деятель. Он поддерживал ограничение вывоза драгоценных металлов из страны. Мы нашли общие черты в его взглядах и взглядах некоторых меркантилистов Западной Европы: Т.Мэна и А.Монкретьера.

Ордин-Нащокин считал, что торговля – важная составляющая дохода государства, а развитие именно внешней торговли крайне необходимо. «Новоторговый устав», созданный им законодательный акт, определял аспекты внешней и внутренней торговли в России. Также он был уверен, что увеличение национального капитала возможно в случае превышения экспорта над импортом.

А.Л.Ордин-Нащокин связывал развитие промышленности и удовлетворение потребностей населения России, с уменьшением импорта товаров из-за границы, а не только в увеличении экспорта. Таким образом, он выходил за рамки меркантилизма характерного для западноевропейских стран. Чтобы усилить независимость страны, преодолеть её отсталость в экономической сфере и сделать Россию более самостоятельной, Ордин-Нащокин считал необходимым накопление денежного богатства. Для достижения этих целей он способствовал развитию производственных сил в стране, заимствовал опыт более развитых стран западной Европы.

- Юрий Киржанич

Ещё одним выдающимся представителем меркантилизма в России во второй половине XVII в. был Юрий Киржанич. В своих трудах он отразил пути развития экономики России, способы роста её богатства и благосостояния народа. Ю.Киржанич считал, что торговая политика страны должна защищать отечественного производителя, то есть следует сократить импорт и увеличить экспорт. Чтобы соблюсти данные условия, нужно было продумать структуру внешней торговли и прекратить ввоз товаров,

производство которых можно осуществить внутри страны. Более того Киржанич предлагал ввести государственную монополию на ввоз и вывоз товаров и выступал негативно относительно свободной торговли для заграничных купцов, скупавших русские товары по маленьким ценам.

Он также хотел выдавать беспроцентные ссуды отечественным купцам, чтобы таким образом поощрять их и подталкивать их к еще большему развитию торговли. Отводил значительную роль государству в развитии мануфактур и ремёсел, считал, что оно должно обеспечивать их всеми необходимыми средствами. Ю.Киржанич считал, что Россия имеет весьма неудобное географическое положение для внешней торговли.

«Политичные думы» - главный труд Киржанича, отражающий его представления об источниках богатства, суть которого он видел в труде, а именно в торговле, промыслах и земледелии. Также считал, что труд простых людей, земледелие и усовершенствование производственных сил являются более прочным источником государственных доходов, нежели драгоценные металлы.

- Пётр I

В конце XVII в. отставание российской экономики от экономики стран Западной Европы стало особенно заметно. Россия так и была страной со слабо развитой промышленностью, основой экономики было натуральное хозяйство. Требовалась реформация, которую и провёл Пётр I. Его реформы охватили практически всё: государственный аппарат, флот, армию, хозяйство и военное дело.

В торговой политике Пётр придерживался меркантилистских идей и ввёл запрет на вывоз драгоценных металлов из страны, стремился ограничить вывоз сырья и даже сельскохозяйственных товаров. Согласно тарифу 1724 г., в составлении которого принимал участие сам Пётр I, были установлены высокие пошлины (70%) с импорта железа, парусины и шелковых тканей. Некоторые же товары ввозились в Россию без пошлин (например, шёлк-сырец).

Политику поддержки положительного торгового баланса и стимулирования купечества Пётр I использовал для развития промышленности, мануфактур, преобразования и усиления армии и флота.

Подводя итоги реформ Петра I в России, мы понимаем, что проводимая им политика меркантилизма сыграла положительную роль в развитии экономики нашей страны. Появились мануфактуры, сформировался всероссийский рынок. Возрос уровень развития экономики и всех сфер хозяйства России.

- Иван Тихонович Посошков

Еще одним представителем российского меркантилизма является Иван Посошков. Этот выдающийся экономист считал, что активная внешняя торговля способствует увеличению притока денег в страну. В своих трудах он описывал такую систему организации внешней торговли, которая, по его мнению, могла обеспечить российским купцам главенствующую позицию на рынке и оградить их от конкуренции со стороны иностранного капитала. Посошков утверждал, что в Россию должны импортироваться только те товары, которые имеют огромную значимость для страны, без которых невозможно обойтись. А чтобы уменьшить количество этих незаменимых товаров и, как следствие, сохранить деньги в стране, необходимо развивать и улучшать собственную промышленность.

Также меркантилист в своей «Книге о скудности и богатстве» поднимает проблему, связанную с неэквивалентным обменом товарами, осуществляющийся, по его мнению, в то момент между Россией и другими странами. Он считал необходимостью правительства в экономической политике государства считать корреляцию экономики зарубежных стран от поставок отечественных товаров.

Хоть и взгляды Посошкова сродни взглядам представителей английской и французской школы меркантилизма, но все же существует некие различия. Во-первых, взгляды Посошкова продвинулись намного дальше, преодолев ограниченность теории торгового баланса. В учениях экономиста такие два элемента, как торговля и производство, выступали в единении. Кроме этого, взгляды Посошкова отличаются от взглядов западноевропейских коллег тем, что главный источник богатства он искал внутри страны, а те видели его во внешней торговле. Также экономист отличался от других меркантилистов тем, что считал богатством общества не только золото, деньги и драгоценные металлы, но и материальные блага в целом.

Идеи И. Посошкова были сильными в плане их влияния на развитие российского меркантилизма. Его суждения о богатстве выходили за пределы основных понятий, а главное течение его мыслей было направлено на развитие мирового производства, сельского хозяйства, промышленности, а также отечественной торговли, укрепления экономики России и поддержания ее независимости.

3. Положительные и отрицательные последствия меркантилизма в России

Главным достоинством меркантилизма можно считать политику протекционизма, которая способствовала увеличению экспорта. Более того она сыграла положительную роль в становлении и развитии промышленности в России, защищая её от иностранной конкуренции. Но с

другой стороны протекционизм приводил к развитию монополий, что несомненно является недостатком.

Например, Пётр I старался развивать экспорт товаров и промышленность на Руси, вводя высокие пошлины на импорт и субсидируя отечественных монополистов.

Иностранные промышленники не скупились вкладывать средства в развитие российских мануфактур. Следовательно, протекционизм способствовал притоку иностранных капиталов в Россию. Но это имело не только положительное влияние в виде роста промышленности, но и некоторые отрицательные последствия: появление дешёвой рабочей силы, вывоз прибыли за границу и расхищение природных богатств.

«Затягивание западной финансовой петли на экономическом теле России ограничивало возможность выбраться из замкнутого круга иностранной зависимости» (Е.В.Алексеева).

Главной ошибкой российских да и всех меркантилистов в целом была уверенность в том, что экономическая выгода существует только для одной стороны товарообменной сделки, другая же сторона терпит убытки.

Также меркантилисты давали ошибочное определение собственной стоимости денег, считая, что она объясняется свойствами драгоценных металлов. Также неправильно они понимали источники прибыли и богатства. Меркантилисты раннего периода, предлагавшие политику ограничения импорта и запрета вывоза денег из страны, оказали отрицательное влияние на развитие торговли в России.

Мыслители российского меркантилизма считали деньги самым важным компонентом продвижения отечественной торговли и промышленности. Проблема безработицы была для них не особо важна, так как её причиной они считали лень или развращённость.

II. Сравнение идей российских меркантилистов с идеями меркантилистов в Англии и Франции

Начиная сравнивать российский меркантилизм с меркантилизмом стран Западной Европы, стоит упомянуть тот факт, что развитие первой школы политической экономии в Англии и Франции опережает Россию на целый век. Когда в Европе формировалось меркантилистское учение, в России еще об этом не было ни слуху, ни духу. Вы спросите, почему возник такой временной разрыв? Что повлияло, став основной причиной отставания в развитие направления этой экономической мысли? И я вам отвечу: «крепостное право», а иначе, говоря, рабство. Оно тормозило экономическое развитие страны. Натуральное хозяйство, которое по причине крепостничества являлось основным, просто не давало шансов стране для развития производства, торговли и всего того, что включает в себе экономически-продвинутое, прогрессивное государство и, в частности,

школа меркантилизма. Именно этот факт является одной из причин возникновения особенностей российского меркантилизма, отличающий его от западных друзей. Поэтому опираясь на основные идеи и суть меркантилизма в целом, необходимо выявить важные аспекты, рознящие российский меркантилизм с меркантилизмом европейских центров – Англии и Франции, аспекты, проявляющие схожесть в своем существовании, и сравнить их проявления.

Первая школа политической экономии – меркантилизм – добилась большого распространения и изучения в Англии, где к тому времени сложилась благоприятная среда для развития капитализма. На раннем этапе развития эта школа характеризуется как система денежного баланса, которая подразумевает под собой специфическую форму государственного регулирования. Ее основная задача - обеспечение благосостояния общества посредством законодательных мер, включающих в себя жесткие протекционные меры, связанные с движением денег в международной торговле, т.е. регулирование экспорта и импорта товаров. Иначе говоря, отток отечественного производства за границу должен быть значительно больше притока товаров из-за рубежа. А для достижения этой экономической цели, в условиях плохо развитого производства и торговли, как говорил автор работы «Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников» Уильям Стаффорд, необходимо установить ограничение на ввоз в страну промышленной продукции и предметов роскоши, поощрять хозяйственную деятельность, направленную на приток денег в страну и запрещать отток благородных металлов из страны. И кроме всего прочего, по словам экономиста, нельзя допускать вытеснение полноценных монет неполноценными, т.к. это тоже являлось фактором уменьшающий денежный запас страны. В результате проведения всех этих мер, Англия хотела устранить нехватку денег в Европе, чтобы появилась возможность начать бурное развитие промышленности.

Рассматривая развитие меркантилизма во Франции, мы можем увидеть различия между его основоположниками и их английскими и российскими коллегами. Самым известным теоретиком французского меркантилизма и по совместительству автором известнейшего сочинения «Трактат политической экономии» был Антуан де Монкретьен. В своей работе меркантилист отдает предпочтение, классу торговцев, выделяя их среди других классов и считая занятие торговлей основным видом деятельности, которое может принести максимальную полезность в государство. Но в то же время его желание, направленное на защиту среднего класса, ремесленников и крестьян, заставило его отойти от основного понимания значения денег в меркантилистской теории. Монкретьен считал, что не количество золота, серебра и других драгоценных металлов делает государство богатым, а то количество предметов, которое необходимо для жизни людей, т.е. здесь работает принцип: у кого этих предметов больше, у того и больше

благосостояние. Также французский меркантилист считал, что забота о благосостоянии полностью лежит на плечах государства, что в корне расходится с пониманием этого аспекта у английских меркантилистов. В Англии полагали, что государство не отвечает за бедность народа, что бедность настолько естественное явление, что рычагов для его устранения не предполагается. Помимо этого, рабочие должны понимать, что их труд очень важен для развития отечественной промышленности, они должны воспринимать это как должное, идти на жертвы, не смея упрекать в своей тяжелой жизни государственных мужей. Также как и Антуан де Монкретьен рассуждал Жан-Батист Кольбер, министр короля Людовика 14, полагая, что могущество государства заключается не только в обладании им денежных запасов, но и в их распоряжении, а основным каналом их получения является, конечно же, торговля. Поэтому он всячески поощрял развитие промышленности и ввел протекционистский таможенный тариф, который подразумевал высокие таможенные пошлины на ввоз в метрополию промышленной продукции и низкие таможенные пошлины на вывоз товаров за границу. Такая политика Кольбера в скором времени привела к росту капиталистического производства во Франции.

И наконец, зарождение российского меркантилизма. В отличие от Англии и Франции, где существовали благоприятные условия для развития капитализма, в России появление первой школы политической экономии осуществлялось на фоне усиления феодально-крепостного строя. Это, безусловно, сказалось на развитии экономической мысли того времени. Одним из крупнейших деятелей русского меркантилизма можно по заслуге назвать политика и дипломата того времени Афанасия Ордин-Нащокина. Он понимал необходимость устранения экономической отсталости России и видел пути их ликвидации в следующем. Во-первых, Ордин-Нащокин был высокого мнения о торговле, считая, что благодаря торговым промыслам государство богатеет. Помимо этого, Новгородский устав, написанный в 1667 году политиком и являющийся крупным законодательным актом, отражал основные идеи меркантилизма, стремления привлечь в страну и удержать драгоценные металлы, установление строгой регламентации ввоза и вывоза золота и серебра, взимание с западных купцов пошлин в большем размере в сравнении с отечественными, расширение добычи золота и серебра, запрет оплачивать товары посредством драгоценных металлов. А также создание собственного флота, развитие сельскохозяйственного производства, укрепление финансов и денежного обращения в стране. Таким образом, во второй половине 17 века благодаря работам Ордина-Нащокина, его усилиям и стараниям, приложенным в отношении развития России, не прошли даром. После многочисленных реформ и нововведений в России также как и в Англии и во Франции проводилась политика протекционизма, государство имело право вмешиваться в хозяйственную жизнь страны, «опекать» купечество и стимулировать предпринимательство.

Упомянутые мной выше сходства и различия российского меркантилизма и меркантилизма европейских стран не единственные существующие. Теперь рассмотрим глубже структуру развития меркантилизма в России и сравним ее с Англией и Францией. Итак, как уже говорилось ранее, меркантилизм в России развивался в отличных от Европы условиях: во второй половине 17 века наша страна находилась в условиях феодализма и оставалась под тяжелой ногой крепостничества. Это стало основным фактором, который определял стимулирование промышленности посредством экономических ресурсов, который понимал под собой феодальный режим. Кроме всего прочего, Россия отличалась от Англии тем, что в ней не было чисто монетаризма. Если в Англии оформилась основная составляющая раннего монетаризма – теория денежного баланса, то в России с начала развития монетаризма его составляющие перемешивались с более поздними принципами торгового баланса.

Еще одним различием российского меркантилизма является то, что в работах крупнейших экономистов, государственных деятелей и дипломатов нашей страны нет отождествления богатства с деньгами и драгоценными металлами. А вот если же мы берем во внимание Англию, то можно заметить, что особенно в ранний период развития меркантилизма это государство считало деньги и золото главным богатством и стремилось всеми путями установить активный денежный баланс и, как следствие, увеличить национальное состояние страны. В 1381 был даже издан указ, запрещающий вывоз денег за пределы Англии. А для увеличения притока денег в страну, английские монетаристы предлагали повышать курс иностранной валюты, пользуясь в своих суждениях несложной формулой, которая, по их мнению, дала бы отличные результаты: «если за один золотой дукат в какой-либо стране дают два серебряных талера, а в другой – три, то золото скорее потечет в последнюю». Спустя некоторое время была разработана целая структура, алгоритм для выполнения административных мер, который гарантировал регулирование денежного обращения и внешней торговли. Также стоит сказать, что во внешней торговле английские меркантилисты видели главный источник обогащения страны. Многие из них считали, что только она может дать денежную независимость стране. Они также делали упор на тот факт, что не стоит путать внешнюю и внутреннюю торговлю, т.к., по их словам, вторая является «бесплодной с точки зрения богатства» Как говорил писатель 17 века Давенант: «От того, что потребляется внутри страны, нация, в общем, ничуть не становится богаче; что один теряет, то другой выигрывает. Но все, что вывозится за границу, есть очевидная и верная прибыль». Теперь возвращаемся обратно к российскому меркантилизму. Как мы уже выяснили, наши основоположники не приравнивали деньги к богатству, и хоть они и считали внешнюю торговлю хорошим прогрессом, в центре их внимания все же находилось развитие отечественного производства и расширение внутренней торговли

страны. В России организовывались различные мануфактуры, создавались металлургические и металлообрабатывающие предприятия и т.д., т.к. русские меркантилисты рассматривали развитие промышленности не только с точки зрения увеличения экспорта, как это делали их западные коллеги, но и связывали их развитие с ублагоустройством населения собственной страны, положительное влияние которого ведет к уменьшению импорта промышленных товаров из-за границы. Это и является еще одной отличительной особенностью трудов российских меркантилистов, а именно, расширение торгового оборота главным образом внутри страны.

В заключение исследования хотелось бы сказать, что каждая страна имеет свои отличительные особенности. Франция, Англия и Россия находились в неравных условиях на момент появления этого учения, обладали разной внешней средой и внутренней государственной системой, поэтому и развитие первой школы политической экономии – меркантилизма – протекало неодинаково и имело различное влияние на страну.

Заключение

На момент появления меркантилизма в России, наша страна имела неразвитую финансовую систему, «первобытную» промышленность, отсталое сельское хозяйство и неустойчивое положение на рынке. Все эти проблемы являлись основными препятствиями, мешавшими стать России богатой и продвинутой страной. Но вот в 17 веке к берегам нашей страны, в лице величайших экономистов и государственных деятелей того времени, подплывает меркантилизм и закладывает базу, которая стала руководством к изучению вопросов, связанных с денежным обращением, государственным регулированием, накоплением богатства, а также внешней и внутренней торговлей. Помимо этого, российский меркантилизм вносит идею, направленную на развитие отечественного производства и мануфактурной промышленности. Также меркантилизм находит пути решения, связанные с улучшением положения страны в мировой торговле, через установление фиксированных цен на продукцию, наложение запретов на импорт и вывоз сырья, введение пошлин для зарубежных производителей и т.д. Все эти изменения привели к формированию российского рынка, развитию отечественной промышленности, появлению мануфактур, т.е. к перестройке экономической составляющей нашей страны.

Российский меркантилизм соединил в себе черты, характерные для западноевропейского меркантилизма, и особенности, присущие только нашему государству. Такой вывод можно сделать только потому, что Франция и Англия встретила меркантилизм в состоянии капиталистических отношений, тогда как Россия достигла его на позднем этапе развития феодализма. Начальные положения, которое занимали страны, не равны,

поэтому и формирование меркантилизма в каждой из стран текло в разные направлениях.

Использованные источники:

1. Автономов В. С. (2000). История экономических учений. Москва.
2. У.Стаффорд. (1581). Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников. Лондон.
3. Я.С.Ядгаров. (2009). История экономических учений. Москва: ИНФРА-М.
4. <http://kazbook.narod.ru/knigi/istor/istor3.htm>
5. <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/merkantilizm.html>
6. Лекции - История экономических учений. <http://u.to/cw1dBQ>

Бывалова К.И.

Писарева А.И.

студент

факультет Экономики и Управления

кафедра «Государственного и муниципального управления»

ФГБОУ ВПО "Самарский Государственный Университет»

Россия, г. Самара

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ.

Анотация: В данной статье рассмотрены проблемы политических процессов в регионе. Проанализированы характерные особенности деятельности власти на местах. Рассмотрены типы губернаторской власти в регионе и ее взаимодействие с другими участниками политического процесса.

Ключевые слова: политический процесс, регион, политическая жизнь, политический режим, губернатор, политическая элита.

Российские регионы, в большинстве случаев, отличаются друг от друга территорией, численностью, национальным составом, уровнем экономического развития и т.п., что и объясняет различия в региональных политических процессах. В России эффективность механизмов региональной власти зависит от следующих институтов: а) федеральной власти; б) системы разделения властей в регионах; в) организации местного самоуправления ; г) разнообразия политических сил (партии, общественные движения, СМИ).

Взаимосвязь этих институтов определяет структуру власти, ее виды в регионах и тенденции развития. Поэтому формирование региональной политики в современной России имеет повышенный интерес. К главным факторам регионального политического процесса можно отнести: политические институты; сообщества людей (этнические и конфессионные группы и др.); индивидов; транснациональные и зарубежные факторы.

Кроме, в структуре регионального политического процесса можно выделить: события политической жизни; типы взаимодействия субъектов; культурную среду. Структура политического пространства региона направлена на выделение главного из общей совокупности по каким-либо

признакам, на субъекты и элементы, в зависимости от степени освоения и получения преимуществ и привилегий. С одной стороны, эти привилегии обусловлены высоким НПП (научно-производственный потенциал) и экономическими вкладами, а с другой, чисто субъективными причинами (политическим статусом, рейтингом лидера и др.). Исследование организации власти в регионах позволяет изучать ее различные стороны и взаимодействия.

Следует выделять: полный и частичный консенсус властей, режим (однопартийный или многопартийный), моноцентрическую или полицентрическую модели региональной власти, правовой или не правовой режимы.

Политическое и экономическое лидерство заложено в основу большинства современных региональных политических структур. Критериями регионов может быть наличие или отсутствие ресурсов для обеспечения собственным народнохозяйственным комплексом. Используя этот критерий, все регионы Российской Федерации можно разделить на 3 группы:

1. Регионы, не только полностью обеспечивающие свои потребности, но и производят определенное количество продуктов, превышающие реальные потребности населения и производственного комплекса;

2. Регионы, способные удовлетворить свои собственные потребности;

3. Регионы, не способные удовлетворить свои потребности.

По мнению А.Чернышева, необходим ряд признаков при анализе типов регионов: во - первых ,это соблюдение и использование четких, единых и сквозных критериев классификации, которые должны учитывать наиболее существенные стороны региональной политической структуры; во - вторых ,критерии, которые фиксируют не только тенденции экономического или социально-политического развития, но в первую очередь качество системы в целом; в – третьих, методологические основания, которые представляли бы так же систему, элементы которой находятся друг с другом в отношениях субординации и координации[1, с.61].

Политическое структурирование и политическая жизнь регионов выражаются в экономических изменениях, а следовательно региональная политика зависит от социальных условий и образа жизни населения. Все это демонстрирует уровень жизни населения, который обуславливает политические изменения. Они используются в экономической практике, в социально-экономической и политико-экономической статистике, так же можно использовать и при политической классификации российских регионов.

Важным показателем при политической дифференциации регионов является уровень экономической свободы, который выступает производственно-экономическим индикатором политики. Термин

"экономическая свобода" сложен из 3 основных принципов - свобода частного обмена, свобода индивидуального выбора, гарантия частной собственности. Главным в современном государстве и региональной политике является создание условий для максимальной защиты частной собственности, свободы выбора и т.п. Уровень экономической свободы определяет степень политической свободы. Этот фактор дает возможность проанализировать политическое структурирование российских регионов.

Региональный политический режим - совокупность субъектов регионального социально-политического пространства и динамика их стратегий в борьбе и удержании власти и собственности в конкретном регионе.

По мнению В. Гельмана, концепция типологизации региональных политических режимов предполагает различные сценарии выхода из неопределенности, обусловленных различными факторами и стратегиями [2, с.16]. Были выделены: плюралистический демократический режим; режим ограниченной демократии с авторитарными чертами исполнительной власти; авторитарно-бюрократический режим; неокорпоративистский авторитарный режим; неопатримониалистический режим [5, с.140].

Следовательно, в основе типологизации российских регионов, у моделей власти лежат самые различные признаки и социальные основания. Это связано с давлением отраслевого и регионального характера, с непропорциональным финансированием регионов из федерального бюджета и различием социальных статусов.

Следует отметить, что становление и укрепление института власти губернатора приводит к единению региональной политики. Данная власть обретает черты системности, самодостаточности и вносит изменения в механизм разделения властей в регионах. В основе губернаторской власти лежит жесткая вертикаль. В модели губернаторской власти предполагается наличие сильного лидера и поддерживающей его во всем команды, что обуславливает существенные изменения в политическом пространстве региона.

Эта модель имеет свои особенности :

1. Аппарат губернаторской власти не принимает значимых решений, снижая тем самым эффективность работы.

2. Передача ответственности на высшие этажи власти порождает чиновничий бюрократизм, мешает взаимодействию в работе всех звеньев аппарата власти.

Однако положительным моментом такой модели является то, что необходимость выполнения общей задачи и наличие центра власти, ставит всех в равное положение по отношению к лидеру.^[3]

Главным участником политического процесса в регионе, как правило является губернатор. Можно выделить несколько типов губернаторской власти:

1. Авторитарно – бюрократический тип – характерен для устоявшихся политических систем, где губернатор находится над законодательной, исполнительной и судебной властями. Основной сферой интересов губернатора является кадровая политика и обеспечение социальной безопасности в регионе.

2. Смешанный тип – характерен для местных политических режимов, неконтролирующих экономические и финансовые ресурсы. При данном типе губернатор и мэр областного центра становятся претендентами на роль лидера региона.

3. Лоббистский тип – характерен для регионов, где сильно социальное противостояние группировок победившей и бывшей номенклатуры.

4. Популистский тип – характеризуется ситуацией, когда губернатор и его команда направляет социальное недовольство местного населения своим материальным положением на федеральный центр, либо на недобросовестных руководителей производств.

5. Партийно – харизматический тип - наблюдается в регионах, где губернатор, являясь политическим лидером региона, претендует на роль руководителя какого либо движения общероссийского масштаба.

6. Мобилизационный тип – решает задачи региональной элиты больше на федеральном уровне, чем на местном.

Региональная политическая элита являет собой социальную группу, достигшую такого политического статуса, когда она оказывает решающее воздействие на принятие основополагающих политических решений в регионе. Она обеспечивает взаимодействие политических элит различных уровней власти между собой, имеет большое влияние на цели, формы политического процесса региона по сравнению с общественными движениями, профсоюзными организациями и политическими партиями. Взаимоотношения различных участников политических процессов в регионе существенно влияют на авторитет региональной политической элиты, так как единоличие одного из участников политического процесса дает ему возможности управлять социально – экономическими процессами региона и сводит на нет конкурентно – политическую борьбу.

Отличием политической элиты российских регионов является ее неустойчивость и разрозненность, зависимость от социокультурных традиций региона, от типа политического режима и распределения власти в регионе.

Стратегии региональных политических элит во взаимодействиях с другими участниками политики делятся на силовые и компромиссные. К стратегиям региональных политических элит по отношению к федеральному центру относятся: лояльность (проводников влияния) – (верность действующим законам); практический пакт с центром и попытки формировать автономный курс; прагматический конформизм -

(деятельность, вытекающая из корыстной полезности, следования тому, что обладает наибольшей силой давления); оппозиция на основе конфликта интересов (противостояние на основе более острых противоречий в целях и взглядах возникающих в процессе взаимодействия)[5,с.142].

В настоящее время умение организовать на местах желаемые результаты парламентских и президентских выборов стало главной задачей региональной власти. Для этого в регионах выработаны механизмы использования административного ресурса воздействия включающего взаимодействие с политическими партиями региона и СМИ.

Рост массового сознания в регионах имеет объективные причины. Недоверие Центру привело к возрождению традиционных форм регионального самосознания.

Наиболее ярко этот процесс наблюдается в национальных республиках. Сложнее этот процесс происходит в регионах с преобладанием русского населения. Следует особо отметить двойственное отношение к столице, что говорит не только о приспособленчестве к политической ситуации, но и об отражении реальных процессов во власти.

Такое двойственное отношение объясняется исторической ролью административно – государственного фактора в формировании региональной идентичности. Издавна в России государственный человек являлся главной фигурой. Традиционный взгляд на региональное самосознание оказался чуждым инородным политическим инновациям. Такое противоречие способствовало возрождению исторических, культурных и политико – географических образов призванных стабилизировать политическую культуру[5,с.143].

Таким образом, можно констатировать, что к основным характеристикам региональных политических процессов можно отнести: сочетание элементов как демократии, так и авторитаризма, более того, институт сильного губернаторства подчас также ослабляет возможности для развития демократии гражданского общества, и построения подлинно – правового государства.

Использованные источники:

1. Чернышев А.Г. Региональное политическое пространство и вызов глобализации. / Межрегиональные исследования в общественных науках. №3. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. С.61-63
2. Гельман. В. Трансформации и режимы. Неопределенность и ее последствия // Россия регионов: трансформация политических режимов. – М.,2000.- С. 16-17
3. Лапина Н., Чирикова А. Власть и способы управления политической ситуацией в регионах / Российский конституционализм: политический режим в региональном контексте. – М.: Центр конституционных исследований МОНФ,2000 –С.48
4. Герасименко Л.Н. Специфика регионального политического процесса в

современной России // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. №2 (42) том 6. – М.: НБУ 2008г. С. 139-144.

5. www.wiktionary.org/wiki/Викисловарь

*Бывшева Т.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»
Мищенко Т.Л., к.э.н.
доцент
кафедра «Аграрной экономики и права»
ФГБОУ ВПО Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

КООПЕРАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена анализу предприятий малого бизнеса, изучению основных направлений кооперации малого бизнеса, а так же возможным путем стимулирования кооперации малого бизнеса в современной экономике.

Термином «малый бизнес» обозначают совокупность мелких и средних предприятий, которые не входят ни в одно монополистическое объединение. Среди количественных критериев для отнесения предприятий к категории малых следует выделить такие как численность персонала, годовой оборот в стоимостном выражении, стоимость активов, размер инвестиций в основной капитал.

Используя данные официальной статистики, установлено, что число малых предприятий в первом полугодии 2014 года по России составило 235,5 тысяч. Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности приведено на рисунке 1.

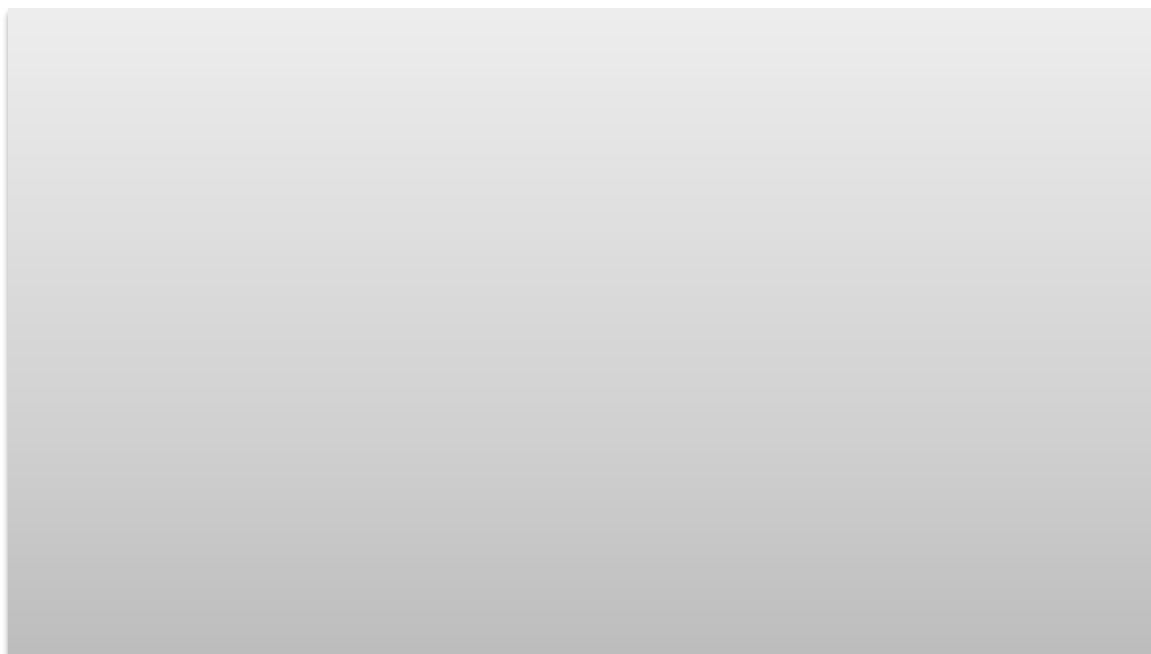


Рис.1 - Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности в России в первом полугодии 2014 года

Как видно из рисунка 1, наибольшее число малых предприятий занято оптовой и розничной торговлей. Так же, значительная доля малых предприятий занята в таких областях деятельности как операции с недвижимостью, обрабатывающие производства и строительство. Самое меньшее количество предприятий малого бизнеса занято в образовательной сфере, всего 200 предприятий по всей России.

Одним из главных критериев успешной деятельности предприятия являются инвестиции в основной капитал - единовременные затраты на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов (новое строительство, реконструкция и техническое перевооружение, приобретение и монтаж оборудования, формирование основного стада животных, многолетние насаждения и т.д.).

Вложенные инвестиции в основной капитал малых предприятий в России в первом полугодии 2014 года приведен на рисунке 2.

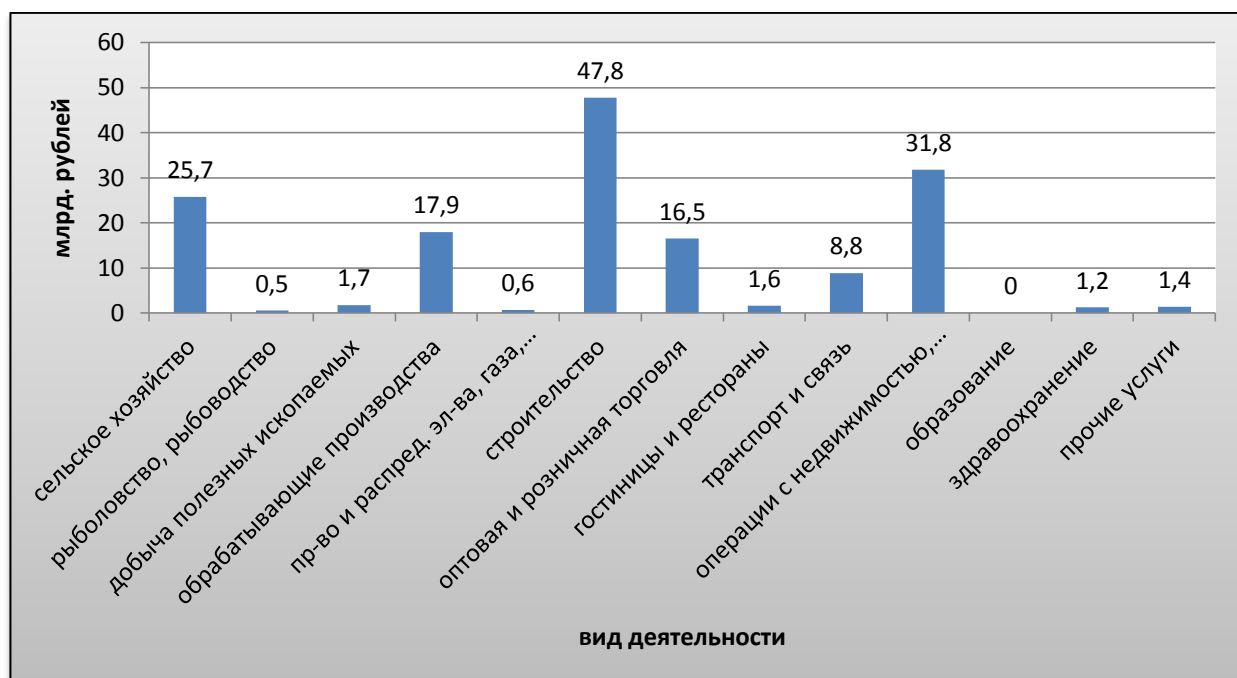


Рис. 2 - Инвестиции в основной капитал малых предприятий по видам экономической деятельности в России в первом полугодии 2014 года

Как видно из рисунка 2, наибольший объем инвестиций в настоящее время вкладывается в строительство – 47,8 млрд. руб., операции с недвижимостью – 31,8 млрд. руб., сельское хозяйство – 25,7 млрд. руб. При этом, если по малым предприятиям в строительной отрасли и операциях с недвижимостью обороты денежных средств относительно выше, чем по остальным видам деятельности (кроме торговли), то в сельском хозяйстве они составляют всего 127,8 млрд. руб.

Анализ деятельности малых предприятий Орловской области в первом полугодии 2014 года в сравнении со среднероссийскими показателями приведен на рисунке 3.



Рис. 3 – Показатели деятельности малых предприятий за первое полугодие 2014 года по Орловской области в сравнении со среднероссийскими показателями

Анализ данных рисунка 3 показывает, что число малых предприятий в Орловской области составляет всего 0,42% (1тыс.) от общего числа малых предприятий всего по России. Численность работников, занятых в малом бизнесе составляет 0,51% (32,6 тыс. чел.) по отношению к общероссийскому показателю. Оборот денежных средств в малом бизнесе составил 0,28%, инвестиции – 0,39% по отношению к общероссийским показателям. Данные показатели свидетельствуют о слабом развитии малого бизнеса в Орловской области, неэффективной поддержке со стороны региональных и местных властей.

В настоящее время экономический рост в значительной мере определяется уровнем развития малого бизнеса, его интеграцией в производственную структуру экономики. Ведь субъекты малого бизнеса оперативно реагируют на изменяющуюся конъюнктуру рынка, быстрее осваивают производство новых товаров и услуг. Кроме того, посредством создания малых предприятий решаются и социальные проблемы (такие как проблема занятости, формирование среднего класса).

Однако вследствие сложившихся условий в нашей стране, малый бизнес оказался весьма уязвимым и его возможности не используется в полной мере, в связи с чем, он нуждается в государственной поддержке. Одним из способов такой поддержки может являться предоставление налоговых льгот инвесторам, которые осуществляют вложения в малый бизнес созданные благоприятной инвестиционной политики для инвестиций, организации и развития кооперативных форм хозяйствования. Кроме того, малые формы аграрного производства играют важную роль в

продовольственном обеспечении страны. Поэтому, долевое участие в реализации государственных программ, льготное кредитование с учетом возмещения разницы в процентах является одним из направлений повышения инвестиционной активности субъектов малого и среднего бизнеса.

Создание, развитие и деятельность сельских кооперативов сдерживается несоответствием ряда экономических, правовых, идеологических, информационных условий характеру кооперативных отношений, основными из которых являются:

- нерешенность проблемы стартового капитала. У заинтересованных в создании сельской кооперации юридических и физических лиц отсутствуют свободные денежные средства для внесения в паевые фонды кооперативов;

- разрозненность сельских товаропроизводителей и имеющихся сельских кооперативов, отсутствие единого объединяющего центра;

- устаревшая и недостаточная материально-техническая база;

- высокая стоимость кредитных и заемных средств;

- недостаточность льгот и привилегий на стадии создания и первых лет развития кооперативов, несовершенство действующей системы налогообложения;

- сильная конкуренция со стороны торговых сетей, крупных компаний, которые специализируются на перевозках, хранении, переработке и продаже отечественной и импортной сельхозпродукции;

- отсутствие в органах исполнительной власти федерального и регионального уровня отдельных структурных подразделений, отвечающих за состояние и развитие сельскохозяйственной кооперации;

- несовершенство кооперативного законодательства, отсутствие полноценной официальной информации о состоянии сельской кооперации.

В качестве важного принципа развития кооперации в сложившихся условиях выступает необходимость повышения уровня доверия в обществе между людьми, а также доверия населения к институтам власти и управления.

В Орловской области, по данным статистики, на 1 января 2014 года число потребительских кооперативов составило 292 или 1,8% в общем числе предприятий и организаций, зарегистрированных на территории области.

В динамике с 2008 года по 2014 год число кооперативов незначительно снизилось: с 329 до 292. Наибольшее количество зарегистрированных в Орловской области кооперативов приходилось на 2010 год – 365 (Рис. 4).

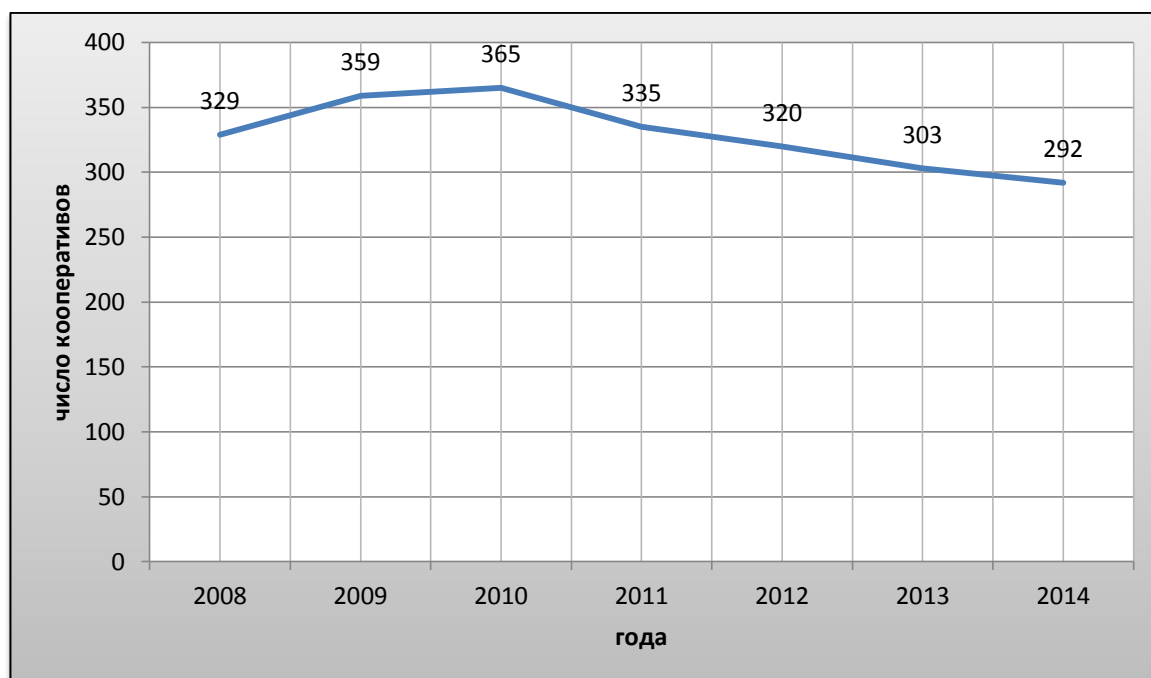


Рис. 4 – Число потребительских кооперативов, зарегистрированных на территории Орловской области за период 2008-2014 годы.

Для развития малого предпринимательства и кооперации бизнеса необходимо выполнение системы мер, которые предусматривают совершенствование системы налогообложения, рационализацию контрольной деятельности государственных органов, ликвидацию избыточных административных барьеров, совершенствование финансово-кредитных механизмов, необходимость создания региональных институтов с целью активизации малого бизнеса и создания благоприятных условий для его развития.

Однако, для малого предпринимательства перспективным направлением кооперации выступает создание организационных, экономических, финансовых условий для перехода на технологическую кооперацию, когда каждый участник кооперации выполняет узкую производственную функцию в рамках единого технологического процесса. Например, в АПК выращивание телят до 1 месяца - это одно звено технологической кооперации, от 1 до 3 месяцев - другое звено, от 3 до 6 месяцев или до 1 года откорма - это другая технологическая кооперация и т.д. Иными словами, в основе технологической кооперации лежит разбитие единого производственного процесса на технологические циклы. При этом, ключевая задача развития технологической кооперации состоит в минимизации затрат в расчете на единицу продукции за счет концентрации типичных рабочих процессов на одном производственном участке.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод, что политика стимулирования кооперации малого бизнеса должна включать в себя следующие мероприятия:

1. Предоставление определенных форм поддержки (дополнительные кредиты, гарантии по кредитам на пополнение оборотных средств, возможность лизинга, обучение персонала, консалтинг и т.д.).

2. Информационное обеспечение кооперации малого и крупного бизнеса через институты поддержки малых предприятий, объединения предпринимателей.

3. Стимулирование выставочной и ярмарочной деятельности хозяйственных субъектов для выявления потенциальных партнеров.

4. Поиск потенциальных инвесторов, проведение переговоров, согласование договоров при стабильном управленческо-консультативном сопровождении юристами.

Использованные источники:

1. Mishenko T.L. Problems and prospects of the agricultural co-operation development // Vestnik OrelGAU, 2013, №4(43)

2. Загоруйко И.Ю., Фролович Э.М. Исследование развития и оптимизации малого предпринимательства в России в условиях мирового кризиса // Вестник Пермского Университета. Юридические науки, 2012, №3.

3. Заика С. Совершенствование организации и управления развитием кооперации на селе // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, 2012, №10.

4. Козлова С. Особенности регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства в России и за рубежом в условиях инновационной модели развития экономики // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, 2012, №9.

5. Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э. Тенденции развития и особенности кредитования малого бизнеса в России: Монография // Социально-политическая мысль, 2011.

6. Росстат, сайт qks.ru.

7. Орелстат, orel.qks.ru.

Быканова К.

Шайдуллина Ч.

факультет экономики и управления

Бисерова Г.К., к.п.н.

научный руководитель, доцент

кафедра психологии

Елабужский институт (филиал)

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию тому, как деньги влияют на психологию человека.

Ключевые слова: Деньги, психология, потребность, человек.

С тех пор, как человечество изобрело деньги, они играют очень важную роль в жизни и общества и каждого человека в отдельности. Сегодня люди склонны выражать полноту материизмом, самым универсальным инструментом. Деньги – это гибкое текучее выражение материи. Ими можно манипулировать, с ними можно играть, повышая или понижая их курс. На протяжении веков деньги были причиной войн и каверзных преступлений. При этом нужно отметить, что вопрос психологии денег мало изучен западными учеными.

В России изучение психологии денег только начинается. Современная отечественная психология приступила к серьезному изучению отношения людей к деньгам. Проводятся исследования об их влиянии на поведение человека, на его социальные отношения и другие жизненные факторы. Исследователями выявлено, что уже с детства мы узнаём, что такое власть денег. «У меня нет денег на эту игрушку» — эту фразу слышали многие дети. И понимали, что деньги нужны, потому что постоянно возникали потребности в чем-то. Дети выросли и не переставали хотеть. Потребности возрастали. Кроме игрушек, появлялась потребность в модной одежде, в каких-то развлечениях, поездках и т.д.

Вчерашний школьник вырастает, вступает на дорогу взрослой жизни и уже четко начинает понимать, что не всегда хорошее поведение и оценки влияют на качество жизни. Он начинает ощущать силу денег на себе, на своем качестве жизни. Молодой человек видит, что у кого-то их много, а у большинства людей – мало.

Возможно, поэтому огромное количество людей интересуется вопросом: как же стать обладателем большой суммы денег, чтобы не думать о них вообще.

Современные реалии таковы, что деньги для людей значат гораздо больше, чем в период социализма. Российское общество стало более свободным, но при этом перестали быть гарантированными такие блага, как доход, занятость, многие, ранее бесплатные, социальные услуги. Отношение к деньгам, их потребление стали важной частью психологии современного человека, без которой невозможно понимание как отдельных человеческих поступков, так и жизненного мира личности в целом. Вместе с социально-экономическими установками меняются привычки людей, связанные с ритмом труда и досуга, характером потребления.

Влияние денег заметно во всех сферах жизни человека. В семьях очень часты конфликты из-за денег: кто их зарабатывает, кто распоряжается семейным бюджетом, даже распределение ролей в семье и то зависит от денег: кто зарабатывает больше – тот хозяин в доме. В воспитании детей тоже появляется много трудностей, связанных с деньгами и финансовым положением в семье. Дети в семье постоянно слышат о деньгах и о проблемах, связанных с ними.

Все это влияет на становление личности ребенка и определенным образом сказывается на его поведении, образе жизни, поступках, характере и на взаимоотношениях с другими людьми.

Во взаимоотношениях людей деньги сейчас тоже играют значительную роль. Прошли те времена, когда о человеке судили по его поступкам, сейчас больше оценивают его финансовое положение. «Скажи мне, сколько ты стоишь, и я скажу, кто ты!» или «Скажи мне, во что ты одет, на какой машине едешь, в каком доме, районе, стране живешь, и я скажу, кто ты» – это все главные лозунги настоящего времени. Известный психолог Н.С. Пряжников назвал наше время «эпохой продажности», объясняя это тем, что человек (как личность) и деньги как бы меняются местами. Но деньги позволяют перераспределять блага между людьми, к сожалению, далеко не всегда справедливо.

Готовность располагать деньгами и тратить их у всех людей разная, как и разное отношение к деньгам, к их наличию и отсутствию. Неожданное богатство или внезапное банкротство может привести к изменениям психики, к душевным заболеваниям. Деньги не только позволяют выжить, но и дают возможность выделиться в обществе, а каким будет это выделение, также зависит от особенностей личности.

Ученые, занимающиеся исследованиями психологии денег пришли к выводу, что:

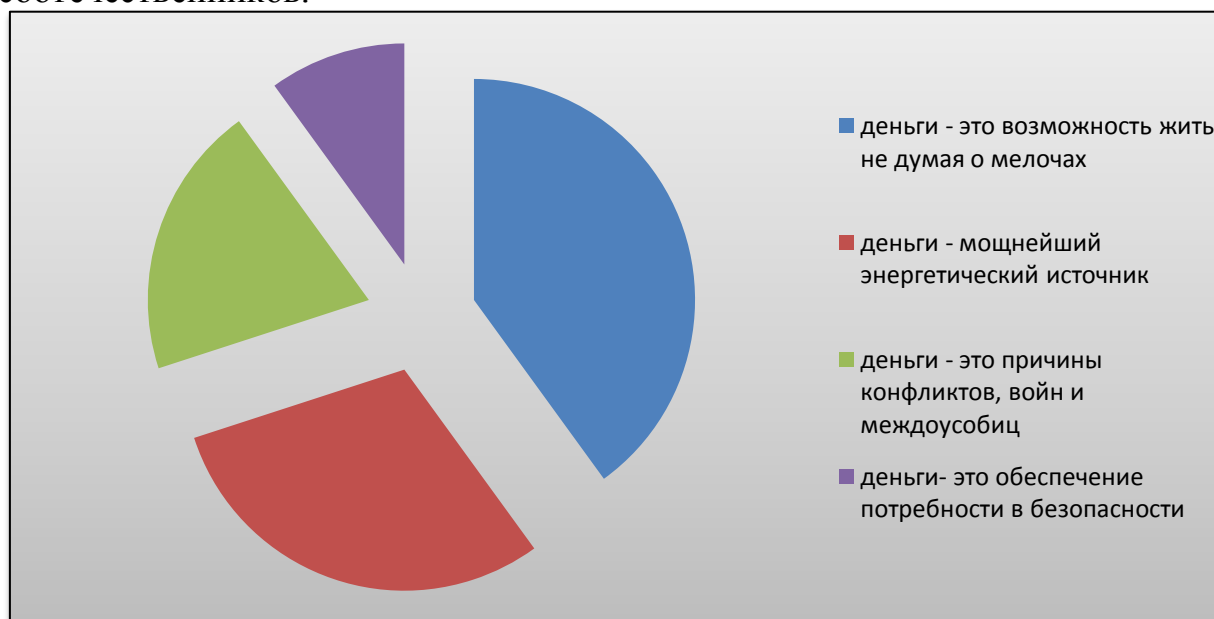
- 35-40 % людей свойственно сопротивляться денежным реформам, даже при понимании их полезности;
- У 15-25 % людей при повторении фраз о деньгах начинает преобладать собственное мнение, повышается мозговая активность при чтении даже нескольких слов, которые обозначают успех, достижения;
- 74,7 % людей, не имеющих достаточно денег для счастья, сразу говорят, что будут помогать друзьям, коллегам, бедным и больным, стране, а стоит им получить деньги, как мысли о благотворительности превращаются в противоположные;
- 58 % людей рассуждают: если я был бы сыном (или дочерью) богатого человека, жил бы припеваючи;
- 26 % считают, что выйду замуж (женюсь) на обеспеченном человеке и сразу решу все свои проблемы.

Исследования подтверждают тот факт, что чем ценнее для человека финансовое положение, чем меньше его волнуют проблемы общества. А те, для кого денежный ориентир стоит на первом месте, меньше испытывают счастье.

Не зря богатые и влиятельные люди (например, Ричард Бренсон) не устают повторять, что сначала в их жизни стояла мечта и интерес попробовать, а потом уже финансовая прибыль. У тех же, кто только желает стать на их место, подход обычно прямо противоположный.

Что же значат деньги для современного гражданина России?

Приведем перечень утверждений, что же значат деньги в жизни современного российского человека, полученный при опросе наших соотечественников.



По этому рисунку видно, что большая часть наших граждан склонна считать, что деньги все же жаут возможность жить и не задумываться о мелочах. Следующая болшая группа россиян считают деньги – мощнейшим энергетическим источником. Третья группа наших соотечественников пришли к выводу, что деньги – это источник конфликтов, войн и междоусобиц. Самая малая группа людей считают, что деньги обеспечивают нашу потребность в безопасности.

Оценка психологии денег позволяет выявить их огромную роль в социально - экономической ситуации всего мира. Мы полагаем, что деньги – это всего лишь внешнее выражение, они притягиваются к энергии, которая внутри нас. Отношение к деньгам изменяется по мере развития личности по пути к своей самореализации. Человек зарабатывая, притягивает к себе деньги тем, что уже имеет внутри себя. А имеет он свою главную идею, суть, смысл своей жизни и делает определенные поступки по жизни. Можно сделать вывод: от того, как человек зарабатывает и как распоряжается деньгами, каким образом внутри себя он все это делает, зависит, станет он счастливым или нет.

Таким образом, для психологов в нашей стране открывается широкая перспектива для изучения и исследования психологии денег, т.к. эта тема и тема взаимоотношений людей и денег - практически безгранична.

Использованные источники:

1. Семенов М.Ю. Деньги и люди: Психология денег в России: Монография./ М.Ю. Семенов. — Киев: Изд-во «Простобук», 2011.
2. Социология и психология управления // Епифанцева С. Н. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 203 с.
3. Финансы, деньги, кредит. Учебник // Соколовой О. В.- М., 2000.

4. Шикун А. Ф. Управленческая психология. – М., 2002.
5. Резвова И. Е. Экономическая психология: установки по отношению к деньгам. - М., 2005.
6. <http://referatbox.com/13266/psixologiya-deneg/17/>
7. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=608047>

*Быкова Е.С., к.с.н
доцент*

*Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина
Филиал РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Саратов*

КОУЧИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА ПО ПЕРСОНАЛУ

Статья посвящена анализу использования инструментов коучинга в работе менеджера по персоналу. Рассматривается возможность применения коучингового подхода при реализации функции подбора персонала. На примере конкретного коучингового инструмента приводится обоснование возможности его использования в построении структуры собеседования, анализе компетенций кандидата.

Ключевые слова: коучинг, персонал, подбор персонала, собеседование.

Динамично развивающиеся условия управления в нестабильных экономических условиях требуют постоянного развития теоретических концепций управления и прикладных управленческих технологий. Современные организации, действующие в среде с высоким уровнем неопределенности, должны постоянно изменяться, адаптироваться. А это невозможно без качественных преобразований инструментов управления, максимизирующих потенциал сотрудников.

Система результативной работы с персоналом предполагает, что одним из важнейших факторов является раскрытие потенциала человека с целью повышения его эффективности и результативности. Поэтому фокус внимания технологий управления смещается от принуждения и примитивного стимулирования к продуманной мотивации и более внимательному отношению к неформальной структуре организации и личности сотрудников.

Одним из новых подходов, объединяющим в себе различные методики и дающим новые возможности, является коучинг, как важный инструмент влияния на результаты деятельности руководителей, отдельных работников и организации в целом.

В последние годы слово «коучинг» все чаще встречается в бизнес среде. И уже практически не осталось сомнений, что польза от применения коучинговых инструментов в управлении, в работе руководителей – очевидна. А нужен ли коучинг HR-ам, менеджерам по персоналу? Думаю, что – да. Там, где есть место коммуникациям, выстраиванию долгосрочных

отношений, бизнес-показателям, там есть место и коучигу. Не обязательно быть коучем, но нужно использовать отдельные инструменты и технологии (такие, как установление раппорта, умение задавать вопросы, ведение разговора в определенной структуре, а также техники управления фокусом внимания, позитивной обратной связи).

В широком понимании, коучинг является способом развития людей в организации с целью повышения эффективности деятельности и реализации их потенциала в полной мере. Лучше всего рассматривать коучинг как развивающую деятельность, а не как деятельность, направленную на исправление недостатков в работе.

Коучинг в управлении персоналом – это новый подход, основанный на формировании осознанности сотрудниками своих действий и принятия ответственности за их последствия. Коучинг – это новый взгляд на персонал, где каждый сотрудник является творческой личностью, способный самостоятельно решать задачи, проявлять инициативу, делать выбор, брать на себя ответственность. Коучинг дает отличные результаты в тех ситуациях, где нет стандартных готовых решений, где многое зависит от исполнителя и специфики ситуации в компании.

Так, для менеджера по персоналу зачастую ставятся задачи создания команды единомышленников и отладки взаимодействия в организации, максимально эффективного ввода в должность сотрудника. И мы сразу сталкиваемся с прикладными задачами, связанными с подбором и развитием персонала. Как и где найти подходящих кандидатов, как провести интервью необходимой глубины, как управлять лояльностью и эффективностью ключевых людей?

Коучинг помогает согласовать технологии найма между службой персонала и подразделениями компании, выявить причины текучести в отдельных подразделениях или незакрываемости отдельных вакансий. Использование коучинговых инструментов в собеседовании позволяет распознавать скрытый потенциал будущих сотрудников и способы его реализации.

Итак, области применения коучинга в управлении персоналом – это подбор персонала (интервьюирование, оценка), адаптация, обучение, мотивация и карьерное развитие персонала.

В сфере подбора персонала коучинг как технологию полезно использовать в трех случаях: первый – взаимодействие с заказчиком, второй – оценка кандидата в ходе собеседования, и третий – работа с мотивацией кандидата. Первые две задачи – классика рекрутинга. А вот третья задача для рекрутинга относительно нова, но именно она сделала коучинговые методики в подборе персонала особенно актуальными в последние 3–4 года. [1,3]

Рассмотрим возможности применения коучинговых инструментов в оценке персонала, на этапе отбора, с помощью инструмента «пирамида логических уровней Р. Дилтса».

Модель логических уровней описывает структуру организации живой системы, такой, как человек, фирма или общество. Эти уровни в системе (пирамиде), как полочки, на которые разобран наш внутренний мир. Пирамиду логических уровней можно сравнить с пирамидой "высот и глубин человеческого опыта". Роберт Дилтс построил простую модель об изменениях личности и коммуникации. Логические уровни работают особым образом: информация на одном уровне организует и контролирует информацию на уровень ниже. Изменения на верхнем уровне будут неизбежно вызывать изменения на нижних уровнях. В то время как изменения на нижних уровнях не обязательно вызывают изменения на верхних. Формирование каждого логического уровня в основном происходит снизу вверх.

Логические уровни (рис. 1), в порядке от низшего к высшему:

1. **Окружение** – внешний контекст и уровень реакции
2. **Поведение** – уровень действия (что я сделал или делаю. Мои действия и мое поведение)
3. **Способности** – уровень источников и направления (состояния, стратегии, метапрограммы)
4. **Убеждения и ценности** – уровень дозволения и мотивации (что для меня важно и почему? Взгляд на мир, категории и сравнения)
5. **Идентичность** – какую социальную «роль» я играю, кто я?
6. **Миссия** - видение, смыслы, духовный уровень. Последний уровень является наиболее глубинным, к нему относятся убеждения относительно ценности своей деятельности для других [2, 48].



Рис. 1. Пирамида логических уровней Р. Дилтса

Как правило, в коучинге пирамида логических уровней используется как рамка для сбора информации о точке начала желаемых изменений, для работы над долгонерешаемыми задачами. Знание пирамиды и вопросов к

каждому уровню дает возможность построить четкий план собеседования, а также увидеть внутренний мир соискателя с разных уровней. Менеджер по персоналу, используя, данный инструмент, может исследовать потенциал кандидата, его сильные и слабые стороны. И самое главное - определить, подходит ли кандидат организации на уровне ценностей. Определив собственные ценности кандидата, менеджер по персоналу поможет связать их с целями организации и понять, какие элементы озвучены, а какие – нет. В результате эти ценности «оживают» и становятся более значимыми, мотивирующими.

Рассмотрим порядок коучинговых вопросов по пирамиде логических уровней на примере исследования такой трудно оцениваемой компетенции кандидата как лидерство. Задаются вопросы по порядку, начиная с нижнего уровня пирамиды.

Таблица 1. Примеры вопросов на собеседовании для выявления компетенции лидерство.

Уровень пирамиды Р. Дилтса	Примеры вопросов
Окружение	<i>Где и когда вы действуете как лидер?</i>
Действия	<i>Что конкретно вы делаете, когда действуете как лидер? В каких действиях выражается ваше лидерство?</i>
Способности	<i>Как вы действуете, когда вы-лидер? Охарактеризуйте себя, как лидера. Какие способности у вас есть/вам нужны для проявления себя как лидера в указанных ситуациях?</i>
Ценности	<i>Почему вы используете именно эти способности для осуществления лидерских действий? Какие убеждения вас направляют, когда вы действуете как лидер? Какие ценности для вас важны, когда вы действуете как лидер?</i>
Идентичность	<i>Какой вы лидер? Охарактеризуйте себя как лидера с помощью метафор.</i>
Миссия	<i>Кому/чему вы служите как лидер? Какова ваша миссия как лидера? Какое видение вы стремитесь воплотить как лидер?</i>

Задавать вопросы по пирамиде Р. Дилтса можно и в обратном порядке. Например, для исследования практического опыта кандидата. Многие менеджеры по персоналу интуитивно начинают собеседование с верхнего уровня пирамиды логических уровней. Гораздо больше о кандидате можно узнать, «проведя» его через все ступени.

Таблица 2. Общая структура собеседования по логическим уровням

Уровень пирамиды Р. Дилтса	Примеры вопросов
Миссия	<i>Для чего вы работаете? Для чего вы делаете....?</i>
Идентичность	<i>Расскажите о себе поподробнее...</i>
Ценности	<i>Чем заинтересовала вас наша вакансия?</i>

	<i>Почему для вас важно получить данную должность? Что ценного вы получите, когда станете...? Что важно для вас в работе? Почему именно это?</i>
Способности	<i>Какие ваши способности/качества позволяют вам хорошо справляться с работой? Расскажите, как вы совершенствовали ваши ключевые навыки? Какие навыки вы хотели бы еще развивать?</i>
Действия	<i>Какие задачи вы выполняли на предыдущем месте работы? Опишите свой типичный рабочий день... Какие конкретно действия вы выполняли для достижения/реализации....? Какие ваши обязанности вам больше всего нравились/не нравились?</i>
Окружение	<i>С какими людьми вы предпочитаете работать, в каком коллективе? Опишите идеального руководителя/подчиненного. Какая обстановка помогает вам сосредоточиться? Опишите ваше идеальное рабочее место.</i>

Знание принципа действия пирамиды логических уровней дает менеджеру по персоналу возможность увидеть, насколько совпадает кандидат с компанией, как ему будет работать и насколько его способности и навыки подходят под ваши требования.

При подборе мы задаем вопросы на обычном уровне умственного осознания и тогда получаем социально желаемые ответы. Коучинговые вопросы предполагают более глубокий уровень осознания. В результате кандидат, при правильном построении разговора, сам яснее понимает свою мотивацию, свои карьерные цели и реальные потребности. Коучинг позволяет кандидату определить шаги к достижению цели и понять, насколько конкретная вакансия продвигает его к решению поставленной задачи.

Использованные источники:

1. А. Попов. Коучинг на службе рекрутера // РекрутингNews, 2011, № 11.
2. Дж. Уитмор. Коучинг – новый стиль менеджмента и управления персоналом», - М.: Финансы и статистика, 2001г., 160 с.
3. www.erickson.ru

РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЦИПАЛА-АГЕНТА В ФИРМАХ

Введение

Существует множество способов решения проблем, возникающих между принципалом и агентом в процессе их взаимодействия. В основе данной статьи, лежит теория агентства, которая в свою очередь рассматривается с позиции асимметрии информации. Данная тема является актуальной, поскольку работники и работодатели, а также фирмы в целом, ежедневно сталкиваются с этой проблемой.

Итак, можно привести много ситуаций, в которых один экономический субъект (принципал) делегирует полномочия агенту, так чтобы последний имел возможность реализовать в рамках контракта цели первого. Основная причина проблемы их взаимодействия заключается в том, что агент обладает преимуществом в знаниях, в информации. Это информационное преимущество называется асимметрией информации. Отсюда возникает проблема для принципала: как он может быть уверен, что агент, по сути, действовал в его интересах?

Например, акционер, который выступает в качестве принципала, поручив менеджеру (агенту) максимизировать стоимость своих акций и передав ему право принятия соответствующих решений, имеет меньше информации о рынке, и о действиях менеджера, чем сам менеджер. На наш взгляд, данный пример отлично иллюстрирует асимметрию в информации между агентом и принципалом.

Стоит отметить, что решение данной проблемы имеет большую значимость для фирм, имеющих дело со своими работниками. Данная статья рассматривает проблему принципала и агента относительно модели управления в фирме. Важно сказать, что нет единого решения для таких отношений в фирме. Существует большое разнообразие договорных форм, в которых большую роль играют стимулы, мониторинги и сотрудничество между участниками.

Целью данной работы является показать наиболее оптимальные способы решения проблемы принципала и агента в рамках особенностей различных фирм, чтобы объяснить различия управленческих стилей в организациях.

Основная часть

Мы условно структурировали нашу статью на несколько частей. Первая часть описывает способы решения, заключающиеся в стимулах, основанных на результатах деятельности агента. Чтобы эффективно решать данную проблему необходимо вознаграждать человека за его результаты, но

порой невозможно оценить вклад агента в работу. Именно из-за этого зачастую возникает необходимость контроля.

Первый вариант решения, основывающийся на результатах агента, можно рассмотреть на примере агентов по продажам. Очень сложно контролировать фактические усилия каждого продавца, потому что существуют независимые от работника внешние условия. Поэтому существуют различные виды оплаты труда персонала по продажам. В статье было рассмотрено большое количество контрактов, основанных на различных вознаграждениях, например: фиксированная заработная плата, а также вознаграждения, основанные на продажах и не зависящие от них. Для привлечения новых сотрудников чаще всего наиболее привлекательным, несомненно, является условие отсутствия контроля, а мотивацией для них будет наличие дополнительных вознаграждений, что удовлетворит требованиям принципала. При составлении соответствующей игры заключенных можно заметить, что равновесие сдвинется в точку «не отлынивать» и «не контролировать», что удовлетворит обоих участников.

В статье был рассмотрен очень интересный пример, принадлежащий Лэзиру, который исследовал переход от фиксированной заработной платы к сдельной (по результатам работы). Мы считаем, что данный пример наиболее наглядно показал последствия введения вознаграждения по результатам, вместо фиксированной заработной платы. Работники, которые были изначально нацелены на работу, предпочли вариант заработной платы, основанной на процентах от продаж, так как их прибыль увеличилась. Другие же, желающие отлынивать, существенно теряли в доходе, и в итоге покидали фирму и были заменены. В такой ситуации выиграли обе стороны.

74

Еще один способ решения проблемы принципала и агента основывается на развитии конкуренции между агентами. Конкуренция создаётся за счёт создания вознаграждения для лучших работников. Причём вознаграждается не выполнение заданного принципалом количества работы, а выполнение наибольшего количества работы с наилучшим качеством по сравнению с другими агентами. При создании конкуренции между агентами они сами начинают следить за действиями друг друга. Также повышается производительность рабочих, ведь стимулом для агентов будет стремление получить вознаграждение за свою работу. Но и здесь есть свои ограничения. При конкуренции между работниками фирмы, у них будет возникать недоверие друг к другу, вследствие чего агенты не будут представлять собой слаженный коллектив, что затруднит выполнение задач требующих совместных усилий. Также применение данного способа будет ограничено степенью склонности агентов к риску.

Вторая часть описывает решения, основанные на прямом контроле (мониторинге) действий агента. Контроль может быть дорогостоящим и

⁷⁴ Lazear, Edward. 1996. "Performance Pay and Productivity". NBER Working Paper 5672

трудноосуществимым, однако он может привести к значительному улучшению оптимального решения. Несмотря на стоимость контроля, он дает возможность менее интенсивно мотивировать сотрудников, и как следствие, снижать затраты на дополнительные вознаграждения.

Один из способов, решающих данную проблему, называется иерархический контроль и основывается на прямом контроле. Заключается иерархический контроль в том, что в идеальной ситуации принципал будет платить наблюдателю (supervisor) фиксированную плату за контроль над усилиями агента, что приведет к снижению издержек. Однако, как говорится в статье, может возникнуть проблема тайного сговора между агентом и наблюдателем. Очевидно, что в этой ситуации выиграет наблюдатель и агент, но явно проиграет принципал.

Другой способ, касающийся опять же прямого контроля, заключается в создании эффективной заработной платы. Решения на основе контроля поведения агента очень навязчивы, и наверняка возмущали бы его, в отличие от заключения договора по результатам. Агентам может не понравиться наблюдение и санкционирование их действия наблюдателями. В то время как основанные на результатах стимулы напоминают нормальные отношения на рынке — все это подразумевает автономию агента — контракты, требующие контроля, могут создать атмосферу подострастия, антагонизма и тайного сопротивления. К примеру, если будет действовать санкция увольнения, то очевидно, что это не будет сильно влиять на сотрудника, так как для него нет проблемы найти другую, эквивалентную по оплате работу, но чтобы этого избежать, нужно заключить договор с более высоким уровнем заработной платы, (то есть предложить более высокую заработную плату, чем на рынке, тогда сотрудник будет замотивирован) чем уровень рыночной заработной платы.

И последний способ, основанный на прямом контроле, заключается в запрограммированном поведении. Другими словами, бюрократическим. Решение о тотальном контроле создает необходимость дополнительной власти. Здесь мы опять возвращаемся к вопросу о сговоре между агентом и наблюдателем, и чтобы избежать ее, принципалы попытаются ограничить степень свободы наблюдателей, связывая и ограничивая их действия с определенными правилами. Наблюдатель будет оценен принципалом по его готовности соблюдать эти правила.

Существует множество примеров решения проблемы «Принципал-Агент». Однако большая часть из них являются затратными для компании. Так, например, издержки на мониторинг могут быть настолько велики, что фирме будет выгоднее не контролировать сотрудников, а сотрудничать с ними. Именно эти случаи и рассматриваются в дальнейших решениях проблемы между принципалом и агентом.

Первый вид такого решения заключается в «обмене подарками». Подарком от фирмы работникам становится снисходительность и более

спокойная обстановка на рабочем месте. При таком решении руководитель будет закрывать глаза на мелкие нарушения правил, такие как болтовня на работе и редкие опоздания. Ответным «подарком» от агента принципалу станет наличие больших усилий со стороны работника, увеличение производительности работника и фирмы в целом. Таким образом, «обмен подарками» даст фирме то, что она больше всего хочет, то есть высокую продуктивность и увеличение прибыли, а работники получают то, что они больше всего хотят, в виде относительно спокойной и полной терпимости атмосферы на работе.

Важно заметить, что в таком случае фирма увеличивает свою прибыль за счет снижения издержек на мониторинг и увеличения производительности сотрудников одновременно, не прибегая к мониторингу.

При отсутствии контроля в коротком периоде агенту есть смысл уклоняться от работы. Однако, поскольку теперь агент и принципал оба заинтересованы в сотрудничестве благодаря обмену подарками, некооперативное поведение с одной стороны вызывает недовольство с другой стороны. При кооперации агент и принципал желают сотрудничать в течение долгого времени (повторяющаяся игра), следовательно, у агентов появляется заинтересованность в избегании морального риска.

Это решение отлично подходит для ситуаций, когда каждый сотрудник работает индивидуально и независимо от других сотрудников. Однако, стоит рассмотреть случаи, когда агенты работают в группах. Эти ситуации вынесены в статье отдельно, так как существует множество решений проблем между принципалом и агентом, основанных на кооперации в группах.

Даже если мы уверены в получении необходимого результата производительности, у нас могут возникнуть проблемы при работе наших сотрудников по командам. Каждый будет рассчитывать на то, что он может отлынивать, а несделанную им работу компенсируют усилия других участников группы. Причиной такого поведения также служит то, что невозможно определить, кто именно отлынивает. При этом все агенты получают одинаковый доход. При подобном поведении моральный риск могут понести как агенты, так и принципал.

Принципал понесет моральный риск в ситуациях, когда он решает вмешаться в стимулирование работников. Это происходит из-за того, что контракты зачастую поощряют всех работников в команде, если достигнут эффективный выпуск, не пытаясь выявить индивидуальный вклад каждого. Никто из членов команды не получает денег, если нужный выпуск не достигнут. В случае, когда принципал вмешивается, весь моральный несет именно он. Поэтому ему необходимо не просто не вмешиваться в процесс, но и держаться как можно дальше от системы стимулов, предоставив это самим агентам. Если принципал вмешивается, то агенты будут ожидать от него некорректного поведения, так как он попытается сместить моральный риск

обратно на агентов, например, подкупив одного из них. Соответственно, это лишит агентов вознаграждения, и равновесие в игре, демонстрирующей эту ситуацию, попадет на стратегию «не работать».

В случае, когда принципал не вмешивается в систему стимулов, моральный риск несут сами агенты. В случае сдельной расценки каждый агент будет получать полные издержки от своих усилий, и только часть преимуществ, разделенных на количество работников. Это называется проблемой «1:N».

В таких случаях одним из лучших решений является введение социальных процессов в коллективе. Управленцы зачастую формируют схему поощрений в виде ежемесячного бонуса при выполнении всей командой определенного плана. Если же появляется проблема «безбилетника», то есть кто-то из агентов начинает отлынивать от работы, начинают работать социальные внутригрупповые процессы. В статье рассмотрен пример фирмы «Континентальные авиалинии», где с введением таких бонусов в команде стали появляться неформальные способы регулирования. Участники понимали, что теперь от их действий зависит выигрыш всей команды. Со временем появились отчеты внутри группы, выяснения причин ошибок, неодобрения со стороны коллег, что, естественно, значительно увеличило продуктивность.

Важно заметить, что при этом принципалу не пришлось прибегать к дополнительным усилиям, так как неформальные процессы внутри группы начали работать сами.

Заключение

В заключении стоит отметить, что в основе функционирования любой организации лежит проблема принципала и агента. Учитывая, что от агента ожидаются действия, максимизирующие полезность принципала, агент всегда стремится использовать существующую между ним и принципалом асимметрию информации к своей выгоде и в ущерб интересам принципала. Решений проблемы несколько, и мы попытались осветить их, а также акцентировать внимание на том, что для каждой конкретной фирмы, с определенными особенностями, очевидно, будет характерен соответствующий способ решения данной проблемы.

Однако многие способы решения подходят не всем фирмам. Так, например, в России такой вид решения, как «обмен подарками» может не решить проблему принципала-агента, так как в силу своего менталитета одна из взаимодействующих сторон может «принять подарок», но не дать ничего взамен.

В качестве примера из российской практики мы бы хотели привести способы мотивации персонала в компании ОАО «НК «Роснефть». Достойная оплата труда сотрудников - основа системы управления персоналом. Как рассматривалось в нашей статье, компания устанавливает заработную плату выше рыночной, тем самым удерживая сотрудников в организации и

мотивируя их эффективно работать. Компания последовательно реализует политику высокой социальной ответственности, в том числе в части заработных плат и компенсаций. Большее значение организация уделяет программе мотивации, основанной на оценке результатов деятельности работников, что вновь подтверждает эффективность данного метода, ранее рассмотренного в статье. ОАО «Роснефть» проводит оценку как коллективного, так и индивидуального вклада каждого работника в общие итоги, что решает проблему работы в командах, изученной нами в статье.⁷⁵

Еще одним примером может послужить система стимулов и мотивации в группе компаний «АйТи». В коллективе данной организации царит дружественная атмосфера, демократический стиль руководства и общение «на ты». В компании присутствуют неформальные процессы, контролирующие деятельность внутри организации. Это демонстрирует нам эффективность еще одного способа решения, связанного с социальными процессами внутри фирмы, рассмотренного в статье.

Использованные источники:

1. Miller G. Solutions to Principal-Agent Problems in Firms./ Menar C., Shirley M. Handbook of New Institutional Economics. Springer. 2005. P. 349-370
2. Lazear, Edward. 1996. "Performance Pay and Productivity". NBER Working Paper 5672
3. Официальный сайт компании «Роснефть». Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/about/>
4. Мониторинг факторов мотивации и стимулирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V51/8.pdf>

Бюллер А.К.

студент, группа ЗНМ41

Абабий Н.С.

научный руководитель, ассистент

кафедра инженерного предпринимательства

Национальный исследовательский

томский политехнический университет

Россия, г. Томск

АНАЛИЗ ОПЫТА МИРОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ВЫВОДУ НА РЫНОК ДОМАШНИХ ПРИБОРОВ ФИЗИОТЕРАПИИ

В статье ставится задача рассмотреть опыт успешных мировых компаний по выводу приборов физиотерапии домашнего применения на рынок. Выделяется четыре основных игрока на международном рынке, дается краткая характеристика приборов физиотерапии домашнего применения, которые они выпускают, далее рассмотрены основные мероприятия, способствующие выводу нового прибора.

⁷⁵ <http://www.rosneft.ru/about/>

Ключевые слова: физиотерапия, рынок, тенденция, приборы, маркетинг.

В настоящее время стало модно быть здоровым и красивым. Молодые люди обсуждают на вечеринках не алкоголь и наркотики, а йогу и органические продукты. Люди стремятся сохранить своё здоровье, чтоб и в восемьдесят лет быть активными и привлекательными. Здоровый образ жизни – это тренд.

Тенденции моды меняются каждый год, но и «здоровые» модные веяния не стоят на месте. С каждым годом для поддержания здоровья и укрепления иммунитета люди всё чаще используют приборы физиотерапии домашнего применения. Данного вида приборы является эффективным лечением большого количества заболеваний и помогает снизить дозу применяемых лекарств. Домашняя физиотерапия оказывает на организм более мягкое воздействие, чем приборы, используемые в поликлиниках. Чаще всего в домашних условия используют приборы электротерапии, лазерной терапии и магнитного поля.

На европейском рынке, как и на российском, имеется огромное количество компаний, занимающихся производством и продажей такого вида приборов. В Европе на рынке домашних приборов физиотерапии прочно закрепились 4 крупных компаний. В таблице 1 представлен анализ компаний.

Таблица 1

**Анализ компаний выпускающих приборы физиотерапии
домашнего применения**

№	Компани	Прибор	Принцип действия	Описание работы	Показания к применению	Сайт	Страна производителя/год выпуска
1	Physiomed Elektromedizin AG	Magcell® arthr	магнитное поле	Генерируются большие дозы переменного магнитного поля. Магнитное поле действует как среда передачи для терапевтических электрических полей. Электрические поля оказывают воздействие на ткань, глубиной до 3-4 см, захватывая область сустава.	Аппарат создан для лечения артроза. Быстро воздействует на болезненные участки при артритах. Аппарат мгновенно облегчает воспаление, улучшает клеточный метаболизм и подвижность	physiomed.de	Германия, с 1973г.

					суставов.		
		Magcell® micro circ	магнитное поле	Генерируются большие дозы переменного магнитного поля. Магнитное поле действует как среда передачи для терапевтических электрических полей. Электрические поля оказывают воздействие на ткань, глубиной до 3-4 см. Эти токи работают в глубине ткани, длительно улучшая циркуляцию на 30% и оптимизируя клеточный метаболизм.	Аппарат был специально разработан для артериального кровообращения. Долговременное усиление кровообращения и улучшение микроциркуляции документально подтверждено клиническими исследованиями.		
2	Medisana	Digitales Tens-Schmerztherapiegerät TDP	электрическое поле	Используются 4 электрода, которые при точечном воздействии помогают ослабить боль. Данный прибор запрограммирован на 4 различных процедуры: миостимулятор, электростимуляция мышц, DEEP-колебания, иглорефлексотерапия.	Позволяет естественно ослаблять хронические боли. Имеет различные программы для различных областей применения.	medisana.de	Германия, с 1984
3	New Age	New pocket	лазерное излучение	Это карманный прибор домашнего применения,	Прибор необходим для	newageitalia.it	Италия

		laserv it	ние	облучает живые ткани инфракрасным лазером, чтобы стимулировать клеточный метаболизм, улучшает кровообращение и помогает клеточному обновление и регенерацию. Имеет 10 установленных программ.	уменьшения воспаления, синяков, растяжения связок, при артрите, бурсите, тендините, целлюлите, острых болях, хронических болях.		
4	Tenscare	T.E.N .S Sport	электр ическо е поле	Способствует строению и тонизированию мышц, снимает травмы боль, и дает расслабляющий массаж.	Тонизирует мышцы, снимает боль. Необходим для увеличения производител ьности и выносливости , восстановлен ия. Для борьбы с целлюлитом, подтягивания кожи лица и шеи, живота.	tensca re.co. uk	Великоб ритания, с 1994

Physiomed Elektromedizin AG имеет очень сильные позиции в Германии и экспортирует продукцию в более 83 страны, в числе которых страны Европы, Россия, Япония, США и т.д. Компания прочно закрепилась на рынке приборов физиотерапии домашнего применения. Physiomed Elektromedizin AG имеет свои точки распространения в Германии, и официальных дистрибьюторов в других странах.

Компания Medisana является одним из ведущих европейских производителей бытовой медицинской техники. Medisana имеет дочерние компании в Нидерландах, Греции, Австрии, Испании, Азии, России, занимается продвижением своих товаров через официальный сайт и сайты дистрибьюторов, а также через магазины бытовой техники и электроники.

New Age зарекомендовала себя как экспертов в области электротерапии для реабилитации и в физиотерапии. Данная компания пользуется продажей через свой веб-сайт, также имеет ритейлеров по всей стране.

Частная компания TensCare начала свою деятельность как крупнейший дистрибьютор приборов физиотерапии в Европе. Со временем команда экспертов увеличилась и компания сама стала разрабатывать приборы. Сейчас TensCare продает свою продукцию через сети аптек, больниц и интернет, также занимается экспортом в более чем сорок стран мира.

Дистрибьюторами приборов физиотерапии домашнего применения в Европе являются интернет сайты, например, такие как e-bay, amazon.de, wellnessproducts.ch, quirumed.com и т.д.

Все вышеперечисленные компании предоставляют услуги дальнейшего бесплатного консультирования.

Для поддержания своей репутации и вывода новых приборов на рынок компании используют выставки, конференции, симпозиумы. Так компания Physiomed Elektromedizin AG стала лидером среди остальных компаний по участию в различных мероприятиях, приняв участие в 30 мероприятиях в различных странах мира (в России, Китае, Египте, Чили, Канаде, Англии, Казахстане и т.д.).

Physiomed Elektromedizin AG является спонсором баскетбольной команды «EWE Baskets», часто оказывает поддержку фонду Nido para Ángeles, говорит о себе с экранов телевизора (детский телеканал «Kika»), сотрудничает с Мировым туром чемпионов (соревнования по конному спорту). Компания TensCare также принимает постоянное участие в выставках (в Казахстане, Африке, Турции).

У всех вышеописанных компаний есть сайты с каталогом товаров, описанием его действия, показанием к применению, контактными данными, возможностью совершения покупки.

Анализ опыта данных компаний показал, что необходимо делать при выводе на рынок домашних приборов физиотерапии:

1. Создать каталог приборов с подробным описанием,
2. Создать понятный и наполненный всей необходимой информацией сайт,
3. Принимать участие в медицинских выставках,
4. Зарекомендовать свои приборы в больницах,
5. Постоянно принимать участие в конференциях,
6. Заключить сотрудничество с известной спортивной командой,
7. Наладить и поддерживать контакт с европейскими специалистами в области профилактического здравоохранения, контроля здоровья и ухода за собой в домашних условиях,
8. Важно адаптировать к предпочтениям страны свой прибор, хотя этим часто пренебрегают компании.

В наш электронный век несомненно развиваются электронные методы лечения. Домашняя физиотерапия становится всё более востребованной. Но уже через несколько лет рынок приборов физиотерапии будет полностью занят и выпуск нового прибора будет намного сложнее. Однако на

российском рынке люди больше увлекаются домашней физиотерапией, чем в Европе.

Оглавление

<i>BAGDASARYAN A.</i> , CORRELATION ANALYSIS BETWEEN DJIA AND GOOGLE, APPLE SHARES' QUOTATIONS	3
<i>BAGDASARYAN A.</i> , CONSTRUCTING AND TESTING THE MODEL OF THE US STOCK MARKET	5
<i>BARYSHNIKOV P.Y.</i> , USAGE OF THE ORDINARY LEAST SQUARES METHOD FOR PARAMETER ESTIMATION OF ECONOMIC GROWTH BY EFFECTS OF MACROECONOMIC VARIABLES IN BRICS COUNTRIES ON THE BASIS OF CAPITAL MARKET MODEL	9
<i>BORISOV A.I.</i> , SOCIAL AND ECONOMIC EFFECT OF ROAD CONSTRUCTION IN THE NORTHERN MUNICIPALITIES OF SAKHA (YAKUTIA)	12
<i>BURMISTROV V.V.</i> , CONSUMPTION FUNCTION OF MACROECONOMIC MODEL OF THE BRICS COUNTRIES: BRAZIL, RUSSIA, INDIA, CHINA, SOUTH AFRICA. FROM 1981 TO 2013.....	14
<i>DOLGIKH A.Y.</i> , DIVIDEND POLICY AND THE IMPACT ON THE SHARE PRICE	17
<i>DOLGIKH A.Y.</i> , ECONOMETRIC MODEL OF UNEMPLOYMENT RATE ON THE EXAMPLE OF JAPAN.....	20
<i>ELEZOVIC Z.M.</i> , SERBIAN MONASTERIES IN KOSOVO AS WORLD CULTURAL HERITAGE AND CENTERS OF RELIGIOUS TOURISM.....	23
<i>ERCHOV S. S.</i> , LE RÔLE ET LA PLACE DE L'INFORMATIQUE DANS L'ENSEIGNEMENT DE LA GÉOGRAPHIE DANS LES CLASSES DE 10-11	26
<i>ERSHOV V.F.</i> , COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN BANKING SECTOR: PROJECTS AND PROSPECTS	29
<i>GABRIELIAN O.R.</i> , KLEIN MODEL OF MACROECONOMIC MODEL: BRICS.	43
<i>GOGOLEVA M.A.</i> , MANAGEMENT OF CREDIT RISK AT THE ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS	46
<i>KHOLOPOV A.V.</i> , TEST OF THE GENERALIZED COBB-DOUGLAS MODEL FOR RUSSIAN COMPANIES.....	50
<i>KUTSOVA E. L.</i> , INFORMATIONSTECHNOLOGIEN IN DER BILDUNG	54
<i>KUTSOV E.L.</i> , VERWENDUNG INFORMATISCHER TECHNOLOGIEN IN BILDUNGS PROZESS	57
<i>LAPENKOV V.Y.</i> , PRACTICAL USAGE OF THE ORDINARY LEAST SQUARES METHOD FOR ECONOMIC GROWTH VALUATION USING	

MACROECONOMIC VARIABLES OF DEVELOPED COUNTRIES ON THE BASIS OF CAPITAL MARKET MODEL	60
<i>PELECKIS KĘSTUTIS, PELECKIENĖ VALENTINA</i> , COMPARATIVE ANALYSIS ON INJURY LUMP SUMS DIFFERENCES AMONG EU MEMBER STATES	63
<i>POISKOVA A.V.</i> , DEPENDENCE OF NET INVESTMENT ON NET INCOME AND GROSS OPERATING SURPLUS (ACCORDING TO MENGES'S MODEL)	74
<i>SHARAPOV M.M.</i> , MONEY MARKET FUNCTION OF MACROECONOMIC MODEL OF THE FORMER SOVIET UNION COUNTRIES: ARMENIA, AZERBAIJAN, BELARUS, GEORGIA AND UKRAINE. FROM 2000 TO 2013.....	78
<i>SHARAPOV M.M.</i> , KEY MILESTONES AND OBJECTIVES OF ECONOMETRIC MODELS	81
<i>TARASOVA O.</i> , ARBITRAGE PRICING THEORY	83
<i>TREGUB I.V, BABUSHKIN M.V.</i> , RESEARCH OF DEPENDENCE OF NET INCOME ON THE CONSUMPTION AND TAXATION ON EXAMPLE OF BRICS COUNTRIES (ACCORDING TO KLEIN MODEL)	91
<i>АБАКАРОВА З., РАДЖАБОВА М.Г.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	94
<i>АБДУВАЛИЕВ А.А.</i> , УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ	97
<i>АБДУЛАЗИЗОВА С.М., АЛИЕВА З.Б.</i> , РОЛЬ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....	102
<i>АБДУЛАТИПОВА К.А., АЛИЕВА З.Б.</i> , ТИПЫ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ.....	106
<i>АБДУЛКЕРИМОВА З. К., АЛИЕВА З.Б.</i> , ИНФЛЯЦИОННАЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.....	112
<i>АБДУЛЛИНА А.А.</i> , ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НРАВСТВЕННОГО И ЭСТЕТИЧЕСКОГО В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДУХОВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОБЩЕСТВА И ЛИЧНОСТИ	114
<i>АБДУЛЛИНА Л.И., ПЛЕХАНОВА К.А., ХУСАИНОВА С.В.</i> , БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ	118
<i>АБДУЛЛИНА Г.Х.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	121
<i>АБДУРАЗАКОВА А., АЛИЕВА З.Б.</i> , РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИЙ.....	124

<i>АБДУРАИМОВА Э.Д., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ</i>	<i>127</i>
<i>АБДУРАХМАНОВА С.И., АЛИЕВА З.Б., МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕ МЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>130</i>
<i>АБДУРАХМАНОВА С.И., АЛИЕВА З.Б., МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕ МЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>134</i>
<i>АБДУРАХМАНОВА А.К., АЛИЕВА З.Б., ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>137</i>
<i>АБДУСАЛАМОВ Р.П., ГАДЖИМУРАДОВА Л.А., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>141</i>
<i>АБРОКОВА Л.С., РОЛЬ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПАССИВНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>144</i>
<i>АБРОКОВА Л.С., РАЦИОНИРОВАНИЕ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА</i>	<i>147</i>
<i>АБРОКОВА Л.С., СТРАТЕГИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>150</i>
<i>АБСАЛАМОВА А.Д., АБДУЛБАРИЕВА Б.Г., КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РД.....</i>	<i>153</i>
<i>АБУХАНОВА А.Т., ГАПИСОВА Г. А., АЛИЕВА Н.У., ЛИЗИНГ. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ</i>	<i>157</i>
<i>АБУХАНОВА А.Т., ГАДЖИМУРАДОВА Л.А., УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	<i>160</i>
<i>АБУХОВ А.Н., АЛИЕВА Н.У., СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ЛЮДЕЙ</i>	<i>163</i>
<i>АВИЛОВА С.В., ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ</i>	<i>166</i>
<i>АГАКЕРИМОВА М., РАДЖАБОВА М.Г., ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	<i>170</i>

<i>АГАПОВА Е.В., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: НА ПРИМЕРЕ СТРАН ТС И ЕЭП</i>	<i>174</i>
<i>АГЕЕВ Н.В., ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ</i>	<i>177</i>
<i>АГОШКОВА Н. Е., ШАБАННИКОВА Н. Н., МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТИВА СЕЛЬСКОЙ РЕМОНТНОЙ МАСТЕРСКОЙ НА ПРИНЦИПАХ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА.....</i>	<i>192</i>
<i>АДАМОВ А.А., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ.....</i>	<i>201</i>
<i>АЗЫРКИНА А.С., БЕНЗИН – ТОВАР ГРИФФЕНА В РОССИИ.....</i>	<i>205</i>
<i>АЗЫРКИНА А.С., СРЕДНИЙ КЛАСС В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>208</i>
<i>АЗЫРКИНА А.С., ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>223</i>
<i>АЗЫРКИНА А.С., КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ:.....</i>	<i>236</i>
<i>АЙВАЗЯН Р.Г., МИРИБЯН Э.Т., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА. ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА.....</i>	<i>237</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., РЯБОВА К.С., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>242</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., ГОМЖИНА А.А., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>245</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., ГУЗУН М.А., АНАЛИЗ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ</i>	<i>254</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., КОСТЕЛЯНЕЦ Д.Е., ПЛАТНОСТЬ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>257</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., НАЗВАНОВА О.В., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....</i>	<i>262</i>
<i>АЙДАРКИНА Е.Е., ОRENДАРЕНКО А.С., АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ ПО РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>265</i>

<i>АКАЕВА А.И., НИКИТИНА Н.В., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА</i>	<i>270</i>
<i>АКАШЕВА В.В., ЛАРИОНОВА Ю.Е., СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГО- И РЕСУРСОЗАТРАТ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .</i>	<i>275</i>
<i>АКИМОВ А.А., ДЕНИСЕНКО А.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА РЕГИОНА</i>	<i>280</i>
<i>АКИМОВ А.А., ДЕНИСЕНКО А.Н., ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРОЛЬНЫХ ИНДЕКСОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	<i>283</i>
<i>АКИМОВА Ю.А., ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ</i>	<i>286</i>
<i>АЛАЕВА О.А., ХУСАИНОВА С.В., СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>290</i>
<i>АЛАХВЕРДИЕВА Л.Н., ДЖАЛИЛОВА К.Р., АЛИЕВА Н.У., РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА....</i>	<i>294</i>
<i>АЛДОХИНА Л.В., ВАРИАТИВНОСТЬ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ БАНКРОТСТВА</i>	<i>297</i>
<i>АЛДОХИНА Л.В., МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА</i>	<i>300</i>
<i>АЛЕКСАНДРОВА О.А., ХАННАНОВА Т.Р., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ.....</i>	<i>303</i>
<i>АЛЕКСАШИНА О.Н., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ.....</i>	<i>305</i>
<i>АЛЕКСЕЕВА Н.В., КОСТРАМИНА Н.С., ХУСАИНОВА С.В., ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА</i>	<i>308</i>
<i>АЛЕХИНА Э.А., НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ. ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ</i>	<i>313</i>
<i>АЛЕХИНА Е.С., ПЕРЕЛЫГИНА В.С., РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА И МЕТОДЫ ЕГО ПРОДВИЖЕНИЯ.....</i>	<i>316</i>
<i>АЛЕХИНА Е.С., ДАНЦЕВА И.Ю., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕСТОРАНА: ФАКТОРЫ УСПЕХА</i>	<i>319</i>
<i>АЛИБЕКОВА А.А., АЛИЕВА З.Б., РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК.....</i>	<i>322</i>

<i>АЛИЕВА Н.М., ИБРАГИМОВА А.Х., ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>325</i>
<i>АЛИЕВА З.Ю., АНДРЕЕВА Ю.А., АЛИЕВА Н.У., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....</i>	<i>327</i>
<i>АЛИКАДИЕВА П. М., АЛИЕВА З.Б., ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ</i>	<i>330</i>
<i>АЛИРЗАЕВА А.М., АЛИЕВА З.Б., ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....</i>	<i>333</i>
<i>АЛИФИРОВ В.И., ОБЯЗАТЕЛЬСТВА С НЕИМУЩЕСТВЕННЫМ СОДЕРЖАНИЕМ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДЕЛОВ ДЕЙСТВИЯ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА</i>	<i>337</i>
<i>АЛИХАНОВА К.Ф., АЛИЕВА З. Б., РОЛЬ КРЕДИТА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.....</i>	<i>340</i>
<i>АЛЛАХКУЛИЕВА З.В., МАГОМЕДОВА М.М.-С., АЛИЕВА Н.У., ФАКТОРИНГ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....</i>	<i>343</i>
<i>АЛМАКАЕВА А.Ф., ШИРЯЕВА Н.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>346</i>
<i>АЛМАКАЕВА А.Ф., ШИРЯЕВА Н.В., ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>348</i>
<i>АЛПАТОВА Д.Ю., МИНИН Д.А., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЦИКЛОВ</i>	<i>351</i>
<i>АЛТУХОВ П.Л., МОЛЕВА А.В., ТОРГОВЫЙ СБОР: НОВЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕАЛИИ.....</i>	<i>353</i>
<i>АЛТУХОВА А.В., АНТИПОВА Е.А., АВТОСТРАХОВАНИЕ. ОТЛИЧИЯ КАСКО ОТ ОСАГО.....</i>	<i>358</i>
<i>АЛХАСОВА Р. Д., АЛИЕВА Н.У., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>360</i>
<i>АМАНГУЛОВ М. А., АЛИЕВА З.Б., ВЕКСЕЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ</i>	<i>363</i>
<i>АММОСВА А.К., ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПАТОЛОГИИ В СТРОЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК «ДИСФУНКЦИЯ»</i>	<i>366</i>
<i>АММОСОВА А.К., СТРАТИФИКАЦИОННАЯ СИСТЕМА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>368</i>
<i>АНАШКИНА Л.А., ПРАВО НА ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ПО ЗАКОНУ</i>	<i>370</i>
<i>АНДРЕЕВА Ю.А., ГАДЖИМУРАДОВА Л.А., СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА – В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>373</i>

<i>АНДРОНОВА И.В., ФОМИНА Е.С., СМОЛИНА Г.А., ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ВЫБОРАХ В РЕГИОНЕ</i>	<i>376</i>
<i>АНДУРА В. Н., ЮРЕНЯ Е. А., ЖИЗНЬ В ДОЛГ: ЗА И ПРОТИВ</i>	<i>382</i>
<i>АНЗОРОВА С.П., МОМОТ А.И., ДВУЯЗЫЧИЕ И БИКУЛЬТУРНОСТЬ: БИЛИНГВИЗМ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ</i>	<i>385</i>
<i>АНИКИН М.С., ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИК СТРАН ОПЕК ОТ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ. ЧТО ГОВОРЯТ ЦИФРЫ?</i>	<i>395</i>
<i>АНИКИН М.С., ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВВП РОССИИ ОТ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ И ГЛОБАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ «ЧЕРНОГО ЗОЛОТА»</i>	<i>398</i>
<i>АНТИПОВА Е.В., ДЖЕК Л.Н., РЫНОК ТРУДА</i>	<i>401</i>
<i>АНТИПОВА Е.В., ДЖЕК Л.Н., АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РФ.</i>	<i>406</i>
<i>АНТОХОВА М.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В СФЕРЕ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ</i>	<i>412</i>
<i>АНТОШУК В.В., ПАРШУТИЧ О.А., РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	<i>413</i>
<i>АПЕТОВА Е.А., ЯКУНИНА Ю.С., ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>416</i>
<i>АРАЗОВ Э.У., АЛИЕВА Н.У., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, И КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ</i>	<i>419</i>
<i>АРАШИН С.Н., АРАШИНА А.С., УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ И ОТНОШЕНИЕ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА К ВЛАСТИ, СОВРЕМЕННЫМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНСТИТУТАМ (НА ПРИМЕРЕ Г.БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ).....</i>	<i>423</i>
<i>АРАШИН С. Н., АРАШИНА А.С., АРХЕТИПЫ, МЕНТАЛЬНОСТЬ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ Г. БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ</i>	<i>427</i>
<i>АРГУНОВА А.П., КОНСТРУИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФОЛЬКЛОРНОГО И КРАЕВЕДЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА НАРОДА САХА</i>	<i>430</i>
<i>АРСЕНТЬЕВА О.И., РОМАНЕНКО Е.В., ВИДЫ ЛЬГОТ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИТОРАМ В ОСОБЫХ (СВОБОДНЫХ) ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ</i>	<i>432</i>

<i>АРСЛАНАЛИЕВА А.М., АЛИЕВА З.Б., ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....</i>	<i>434</i>
<i>АРТАМОНОВА М.В., КИНОЛОГИЧЕСКАЯ СЛУЖБА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....</i>	<i>439</i>
<i>АРТАМОНОВА М.В., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....</i>	<i>441</i>
<i>АРТАМОНОВА М.В., ЭЛЕКТРОННОЕ ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ.....</i>	<i>443</i>
<i>АРТАМОНОВА М.В., СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>445</i>
<i>АРТАМОНОВА М.В., БУРОВНИКОВА Т.Г., РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ.....</i>	<i>448</i>
<i>АРТЕМЬЕВА С.С., МАКАРОВ Г.В., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>450</i>
<i>АРЯМОВА Т.В., ДИНАМИКА МОЛОДЕЖНЫХ ДОСУГОВЫХ ПРАКТИК</i>	<i>454</i>
<i>АРЯМОВА Т.В., ТОЧИЛИНА М.В., РАЗРАБОТКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОТОЙ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>460</i>
<i>АСАДУЛЛИНА С.Д., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА МОНОГОРОДА.....</i>	<i>465</i>
<i>АСЕЛЬДЕРОВА У. С., ИБРАГИМОВА А.Х., О БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>	<i>469</i>
<i>АСЛАМХАНОВА Р. А., АЛИЕВА З.Б., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ РФ</i>	<i>471</i>
<i>АСТАФЬЕВА Е.Ю., ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В СФЕРЕ УСЛУГ.....</i>	<i>475</i>
<i>АТАВОВА З.Г., ИБРАГИМОВА А.Х., ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</i>	<i>480</i>
<i>АТАЕВА З.Н., АЛИЕВА З.Б., ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РФ</i>	<i>482</i>
<i>АТОХАЛИЕВА А., ИБРАГИМОВА З., АЛИЕВА Н. У., ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ</i>	<i>485</i>

<i>АФЛЯТОНОВ Р.Ф., АХМАДУЛЛИН Р.З., НАСЫРОВА С.И., К.Э.Н.,</i> АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ГОВЯДИНЫ И СВИНИНЫ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ТОРГОВОГО ЭМБАРГО 2014Г	488
<i>АХМАДУЛЛИНА А. Ф., ФАХРЕТДИНОВ И.Ю., МЕЩАНИНОВА Г.Д.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ.....	492
<i>АХМАТНАБИЕВ Р.Р., БИРИЛЛО Е.А., ЕФИМОВ О.Н., ТАЙМ-</i> МЕНЕДЖМЕНТ ИЛИ КАК РАЦИОНАЛЬНО УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ.....	495
<i>АХМЕДОВА Л.А., УМАВОВА Б.Т., ОБЕСПЕЧЕНИЕ</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	498
<i>АХМЕДОВА Л.А., ТЕМИРХАНОВА К.Т., ОЦЕНКА ФАКТОРОВ,</i> ФОРМИРУЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА.....	501
<i>АХМЕДОВА. Н. И., АЛИЕВА З.Б., АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ</i> КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ХОУМ КРЕДИТ БАНК»).....	504
<i>АХМЕДНАБИЕВ Ё.М., АЛИЕВА З.Б., ДЕНЕЖНАЯ МАССА И СПОСОБЫ</i> ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ	507
<i>АХМЕТОВА Э.Р., МУФАЗАЛОВА К.Э., МЕРЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВОЙ</i> ПОЛИТИКИ НА 2014 ГОД И ПЕРИОД 2015-2016 ГОДОВ	511
<i>АХМЕТШИН И.И., УРАЕВ Р.Р., КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА</i> ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	514
<i>АХМЕТШИН И.И., ИСКУЖИНА Г.Р., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ</i> ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ.....	517
<i>АХМЕТШИН Э.М., КАРИМОВА Л.А., СОВРЕМЕННЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ</i> МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	520
<i>АХТАРИЕВА Ю.Ю., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АВТОМАСЕЛ</i> В РОССИИ	523
<i>АЧАЕВА И. Г., ХАЙДАРОВ Р. Р., РОЛЬ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ</i> УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	527
<i>АШУРАЛИЕВА И. А., АЛИЕВА З.Б., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ,</i> КЛАССИФИКАЦИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	530
<i>БАБАЕВ М.Я., АЛИЕВА З.Б., РЕЙТИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ.....</i>	534
<i>БАГАМАЕВ И.М., АЛИЕВА З.Б., БАНКОВСКАЯ СТРУКТУРА И</i> ИПОТЕЧНЫЕ БАНКИ РФ.....	537

<i>БАГАНДОВА П.И., АЛИЕВА З.Б., ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	540
<i>БАГАУДИНОВ А.М., ГАДЖИМУРАДОВА Л.А., СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	543
<i>БАГИРОВ Я.Я., СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ</i>	546
<i>БАГИРОВ Я.Я.</i>	552
<i>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФАКТОРИНГА.....</i>	552
<i>БАГИШЕВА Ф.Г., РАДЖАБОВА М.Г., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</i>	554
<i>БАГИШОВА Ф.Г., ИБРАГИМОВА А.Х., УЧЕТ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ</i>	558
<i>БАГОВА О.И., ПИХОВА А.М., ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ</i>	560
<i>БАГОВА О.И., ПШУКОВА Ф.Ф., ПРИРОДООХРАННЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	564
<i>БАЖИН А.С., СВЕТАЙЛО Р.В., ОВЧИННИКОВ А.С., ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБРАЗА БУДУЩЕГО И УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ У СТУДЕНТОВ ВУЗА</i>	567
<i>БАЖИН А.С., СВЕТАЙЛО Р.В., ОВЧИННИКОВ А.С., ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМАНД К САМООБУЧЕНИЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ РОЛЕВОГО СОСТАВА.....</i>	571
<i>БАЖИН А.С., СВЕТАЙЛО Р.В., ОВЧИННИКОВ А.С., ЛИЧНОСТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСПЕШНОЕ КАРЬЕРНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ</i>	574
<i>БАЖИН А.С., СВЕТАЙЛО Р.В., ОВЧИННИКОВ А.С., ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МЕТОДОМ АССЕССМЕНТ- ЦЕНТРА</i>	578
<i>БАЖИН А.С., СВЕТАЙЛО Р.В., ОВЧИННИКОВ А.С., ОСОБЕННОСТЬ ДИНАМИКИ КАРЬЕРНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СТУДЕНТОВ ВУЗА</i>	581
<i>БАЖИН А.С., ГОЛОВАЧЕВ С.Б., КЛЕНИНА А.Н., ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «СОВРЕМЕННЫЕ ЛИДЕРСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ» КАК МЕТОДА ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ</i>	584

БАЖИН А.С., КЛЕНИНА А.Н., ГОЛОВACHEв С.Б., О ВОЗМОЖНОСТЯХ МЕТОДОВ АКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗА	588
БАЖИН А.С., МЕЛЬНИКОВА М.А., МЕЛЬНИКОВА И.П., ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ ЛЖИ У СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ В ВУЗЕ.....	591
БАЖИН А.С., МЕЛЬНИКОВА М.А., МЕЛЬНИКОВА И.П., ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ У СУБЪЕКТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	594
БАЖИН А.С., МЕЛЬНИКОВА М.А., МЕЛЬНИКОВА И.П., ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» К РАБОТЕ С ЛЮДЬМИ.....	598
БАЗГУТДИНОВА А.Ф., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СУРГУТ».....	601
БАЙДАВЛЕТОВА М.С., УЧЕТ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ, ХРАНЕНИЕ И УНИЧТОЖЕНИЕ ПЕЧАТЕЙ	604
БАКИРОВА И.В., СУХОВА Н.В., ПРАВО НА СПРАВЕДЛИВОЕ СУДЕБНОЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВО В ПРЕЦЕДЕНТНОЙ ПРАКТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА.....	607
БАКИРОВА И.В., СУХОВА Н.В., В КОНТЕКСТЕ ПРАВА НА ДОСТУП К ПРАВОСУДИЮ В ПРАКТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА.....	616
БАЛАШОВ Е. В., ХАКИМЖАНОВА Э.И., ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК ФОРМА КОНСОЛИДАЦИИ	624
БАЛЫКБАЕВА Р.С., ГАФАРОВА А.З., ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	626
БАЛЫКБАЕВА Р. С., ЗИАНГИРОВА А. Р., ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И ИХ РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	629
БАЛЫКБАЕВА Р. С., БОГДАНОВА А. В., ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	632
БАЛЫКБАЕВА Р.С., ГАБДРАХМАНОВ Л.Ф., ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ.....	635
БАЛЫКБАЕВА Р.С., МУТАЛЛАПОВА А.А., ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	637
БАЛЫКБАЕВА Р.С., СЕЛИВАНОВА Д.Г., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА №4597/021 ЧЕКМАГУШЕВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №4597 В С. БАКАЛЫ	640

<i>БАЛЫКБАЕВА Р.С., ЗАЛИЛОВА Э.К., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....</i>	<i>642</i>
<i>БАЛЫКБАЕВА Р.С., РЕЗЯПОВА Г.З., КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ.....</i>	<i>644</i>
<i>БАЛЫКБАЕВА Р.С., ФИРСОВА А.М., ПРОБЛЕМЫ НЕВОЗВРАТА КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ.....</i>	<i>647</i>
<i>БАРАНЕНКОВ Д.Ю., ГЕРАСИМЕНКО О.А., ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ СТИЛЬ-97»).....</i>	<i>649</i>
<i>БАТТАЛОВА Д.А., ЕФИМОВ О.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА «АЙ» РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>656</i>
<i>БАТЫРШИНА З.Р., ШОРОХОВА А.А., ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ.....</i>	<i>661</i>
<i>БАЯРСАЙХАН О.-Э., СЕРКОВА Н.В., РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>665</i>
<i>БЕГОВА Е.С., ЕФИМОВ О.Н., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>667</i>
<i>БЕКШЕНЕВ А.Р., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ОСАГО</i>	<i>670</i>
<i>БЕЛАВКИНА И.К., ХЛЫСТОВ К.А., ЧЕРНОВА О.А., РАЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....</i>	<i>673</i>
<i>БЕЛИНСКАЯ А., ДЗЕЦИНА Е.А., ВОЗДЕЙСТВИЕ МОРАЛЬНЫХ УСТАНОВОК НА ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ ЛИЧНОСТИ.....</i>	<i>678</i>
<i>БЕРДНИК-БЕРДЫЧЕНКО Е.Е., МАШКО В.С., КАДРОВЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>685</i>
<i>БЕРДНИК-БЕРДЫЧЕНКО Е.Е., ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОГО РЫНКА РОССИИ.....</i>	<i>689</i>
<i>БЕРДНИКОВА А.А., БУЗУК А.Ю., ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБД НА ТЕРРИТОРИИ РБ.....</i>	<i>692</i>
<i>БЕРЕЗА А.И., СЕРГИЕНКО Е.С., РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА.....</i>	<i>695</i>
<i>БЕРЕЗА А.И., КЕТОВА Н.П., РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА.....</i>	<i>700</i>

<i>БЕРЕЗИНА Е.А., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА</i>	<i>704</i>
<i>БЕРЕЗИНА Е.А., ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ</i>	<i>710</i>
<i>БЕСПАЛОВА Д.Е., МОРОЗОВА С.А., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕРВИСОВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА</i>	<i>715</i>
<i>БЕСПАЛОВА Д.Е., ЕГОРОВА Е.Б., СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ИП - ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	<i>719</i>
<i>БИКЕРОВА К.Р., АЛИЕВА З.Б., ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....</i>	<i>725</i>
<i>БИКМАЕВ Р.А., НУРДАВЛЯТОВА Э.Ф., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ</i>	<i>729</i>
<i>БИРЮКОВА М.В., ВОЗМОЖНОСТИ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ.....</i>	<i>733</i>
<i>БЛОХИН И.Л., ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ..</i>	<i>742</i>
<i>БЛОХИН И.Л., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ..</i>	<i>744</i>
<i>БОГАЦКАЯ Е.В., ВИШНЕВСКАЯ Ю.О., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ОАО СБЕРБАНК РОССИИ)</i>	<i>747</i>
<i>БОГДАНОВА А. В., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)</i>	<i>751</i>
<i>БОГДАНОВА А.А., ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	<i>753</i>
<i>БОГДАНОВА И.Н., К ВОПРОСУ О ВЛАДЕЛЬЦАХ ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ.....</i>	<i>756</i>
<i>БОГДАНОВА И.Н., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ</i>	<i>759</i>
<i>БОГЕР Т.Н., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	<i>763</i>
<i>БОГЕР Т.Н., КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ).....</i>	<i>766</i>
<i>БОГЕР Т.Н., ...</i>	<i>770</i>
<i>ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ОСНОВА ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ РЕГИОНА</i>	<i>770</i>

БОГЕР Т.Н., ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С ПОЗИЦИЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.....	774
БОГОМОЛОВ Д.А., ШУСТОВ Р.С., ЛОСКУТОВА О.Н., ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИИ ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	777
БОГОМОЛОВ Д.А., ШУСТОВ Р.С., ЛОСКУТОВА О.Н., ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ	780
БОГОМОЛОВ Д.А., ШУСТОВ Р.С., ЛОСКУТОВА О.Н., ОЦЕНКА УСПЕХОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДОСТУПНАЯ СРЕДА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	783
БОЖКО О.В., ГИКИС С.Н., ТВОРЧЕСКИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ТЕЛЕВИЗИОННОГО ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ФИЛЬМА (НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ Л.Г. ПАРФЕНОВА)	787
БОКЛАГ В.А., ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ	790
BOCLAG V.A., THE BASES OF STATE POLICY IN THE SPHERE OF THE LANDED RELATIONS IN UKRAINE	791
БОЛОВ А.А., ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ .	797
БОЛОВ А.А., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА.....	800
БОЛОВ А.А., ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА РЕГИОНА.....	807
БОЛТОВСКАЯ Ю.С., ВЕТРОВА Л.Н., ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ.....	810
БОЛТОВСКАЯ Ю., ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РФ.	814
БОРОВСКИХ И.В., НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	817
БОТОВА Е.В., ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ИЛИ НАУКА УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ.....	820
БОЧКАРЕВА К.С., ФУНКЦИИ СЕМЬИ И РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ В СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬЕ.....	823
БОЧКАРЕВА К. С., НЕПОЛНАЯ СЕМЬЯ	826

<i>БОЧКАРЕВА К.С., ПЕРВИЧНАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ</i>	829
<i>БОЧКАРЕВА К. С., ОТЦОВСТВО КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ</i>	833
<i>БОЧКАРЕВА К.С., БЕРЕМЕННОСТЬ И САМОВОСПРИЯТИЕ ЖЕНЩИНЫ.....</i>	837
<i>БОЧКАРЕВА М.А., УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В МСФО.....</i>	840
<i>БОЧКАРЕВА М.А., КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗНЫМИ ВИДАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	845
<i>БРАГИН А.Г., БАЛАНДИНА С.В., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i>	849
<i>БРАГИН А. Г., БАЛАНДИНА С. В., ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	852
<i>БРИЖАТОВА С.Б., ДОВБЫШ С.А., СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ</i>	856
<i>БРОВКО М.В., ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	859
<i>БРЮХОВЕЦКАЯ С.В., КУЗНЕЦОВ Г.М., ШИШКИНА С.А., ПСИХОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЯ ТРЕЙДЕРОВ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «ФОНДОВАЯ БИРЖА»)</i>	865
<i>БУГАЕВА А.Л., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	868
<i>БУДРИНА А.А., АНИСИМОВА Э.С., СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	872
<i>БУЕВИЧ А.П., К ВОПРОСУ О РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....</i>	876
<i>БУЕВИЧ А.П., К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ РЕНТЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	882
<i>БУЕВИЧ С.Ю., ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА</i>	887
<i>БУЕВИЧ С.Ю., ПЕРЕХОД НА МСФО: НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	893
<i>БУЗДОВА Э.С., СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ</i>	900

<i>БУНАКОВ О.А., БАЛАС В.Д., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ.....</i>	<i>904</i>
<i>БУРАКОВ Д.В., ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И КОНЦЕПЦИЯ РЕФЛЕКСИВНОСТИ.....</i>	<i>905</i>
<i>БУРАКОВ Д.В., ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ.....</i>	<i>910</i>
<i>БУРАКОВ Д.В., ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВ.....</i>	<i>916</i>
<i>БУРАКОВ Д.В., ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРИЯ ШУМА БЛЭКА.....</i>	<i>922</i>
<i>БУРАКОВ Д.В., ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ И ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ</i>	<i>926</i>
<i>БУРЕЕВ М.М., МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ИТАЛИИ.....</i>	<i>931</i>
<i>БУРНАШЕВ Ю.Г., ЕМЕЛЬЯНОВА М.А., ПРИМЕНЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ СПЛАВОВ, ДЛЯ ДЕТАЛЕЙ КУЗОВА АВТОМОБИЛЕЙ.....</i>	<i>935</i>
<i>БУРНАШЕВА А.И., ПРИМЕНЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОРНАМЕНТОВ ЯКУТОВ В СОЗДАНИИ СОВРЕМЕННЫХ УКРАШЕНИЙ ИЗ СЕРЕБРА</i>	<i>937</i>
<i>БУРЦЕВ А.О., ПСИХОДИНАМИКА ПСИХОПАТИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ МУЖЧИН</i>	<i>939</i>
<i>БУШУЕВА А.С., ХАРЛАМОВА В.Д., РОССИЙСКИЙ МЕРКАНТИЛИЗМ ВВЕДЕНИЕ.....</i>	<i>942</i>
<i>БЫВАЛОВА К.И., ПИСАРЕВА А.И., ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ.....</i>	<i>952</i>
<i>БЫВШЕВА Т.А., МИЦЕНКО Т.Л., КООПЕРАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.</i>	<i>957</i>
<i>БЫКАНОВА К., ШАЙДУЛЛИНА Ч., БИСЕРОВА Г.К., ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ</i>	<i>963</i>
<i>БЫКОВА Е.С., КОУЧИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА ПО ПЕРСОНАЛУ.....</i>	<i>967</i>
<i>БЫСТРОВА П.А., РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЦИПАЛА-АГЕНТА В ФИРМАХ</i>	<i>972</i>
<i>БЮЛЛЕР А.К., АБАБИЙ Н.С., АНАЛИЗ ОПЫТА МИРОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ВЫВОДУ НА РЫНОК ДОМАШНИХ ПРИБОРОВ ФИЗИОТЕРАПИИ.....</i>	<i>977</i>