

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(12)-2014



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 № 2(11) (апрель-июнь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

THE UNITED KINGDOM AND THE USA “SPECIAL RELATIONSHIP” DURING SECOND WORLD WAR

Resume

“Special relationship” between the United Kingdom and the United States was rapidly developed especially during Second World War. The process of developing cooperation between both countries was changed during period of times. Changes between cooperation influenced to the political situation in the whole world.

Key words: Special relationship, anglo-american relationship, United Kingdom foreign policy, the USA foreign policy, Transatlantic Alliance.

Special relations between two states, United Kingdom and the USA, extremely developed after the announcing II World War. Father of developing relationship was Franklin Delano Roosevelt (FDR). Firstly the phrase “special relationship” used in «Sinews of Peace» speech of Churchill at Fulton, Missouri, on March, 5, 1946. Mostly establishing of “special relationship” is considered like relations based on friendship of individuals Franklin Delano Roosevelt (FDR) from the USA side and Winston Churchill from the United Kingdom side. Roosevelt and Churchill correspondence during war period was based on over 1700 letters [1,4]. Also during this period organized 11 secret meetings between Churchill and Franklin D. Roosevelt. Europe which faced fascism started to search allies for combating fascism. During this period of time according to financial opportunities the USA was the most favorably ally for Europe. Taking into account common history, language and culture, shared understanding of democratic principles of the USA and United Kingdom was created alliance between two states. The main purpose of United Kingdom was to combat fascism and to stop spreading, in the other hand the USA was seeking a means to enhance and extend American military and economic power during war period. As world witnessed the USA was the country which financially strengthened after the II World War.

British Prime Minister Winston Churchill requested help from the USA in his correspondence to Franklin D. Roosevelt after the loss of 11 British destroyers in 10 days in July, 1940. In response to this letter Roosevelt reminded his correspondent that as President he did not have the authority to loan war materials at his pleasure, stating “I am not certain that it would be wise for that suggestion to be made to Congress at this moment.” [1, 95] But President Roosevelt by permission of Congress agreed to give 50 US destroyers to exchange for 99-year leases on British bases in the Caribbean and Newfoundland. [2, 73] In the 1940 Presidential election campaign, Roosevelt promised to keep America out of the

war. He stated, "I have said this before, but I shall say it again and again and again; your boys are not going to be sent into any foreign wars."

In 14 August 1941 British Prime Minister Winston Churchill and United States President Franklin Delano Roosevelt met on the board of military ship "Augusto" at Placentia Bay, where was created "The Atlantic Charter". Main principles of the Atlantic Charter: a set of broad principles that mounted a democratic counter-attack against the philosophy of totalitarianism: it also questioned the morality of colonialism, but, while this was to be an important area of disagreement between Britain and the USA in the course of the war, for the moment the British played down the issue. [2, 73] The USA didn't involve into a war till December, 1941.

In order to obtain successful results the main factor was financial basis. If two leaders Churchill and Roosevelt discussed battle scenarios, John Maynard Keynes, which was the Head of foreign economic relations and his colleagues the Head of Exchequer Chamber of the USA Henry Morgenthau and his Deputy Harry Dexter Whight dealt with financial side of ally. Keynes in his memories indicated visit of Churchill to American president as follows: "Two friends discussing plans sitting surrounded by war documents and by counting amount of military equipment, ... but penniless". Productive work of Keynes and Morgenthau resulted to creation lend-lease programme, Marshall plan after the end of the Second World War.

After Japanese attacks in December, 7 1941 to Pearl Harbor was established long term alliance between two states United Kingdom and the USA. Above mentioned events forced the USA to move steadily from "isolationism" policy to Britain main ally position. The main aim of this alliance was to combat fascism and to create peace in the world. Henry Kissinger described this alliance as follows: "concert of super powers". [3, 126]

Secret correspondence, close degree of the trust between two states lead two countries to the Victory in 1945. Churchill announced in his speech that "special relationship" is what he worked for, dreamed for". Roosevelt in his Four Freedoms speech emphasized the belief in strength of transatlantic relationship. Both cooperated in the following spheres: economic relations, military and atomic cooperation, intelligence cooperation.

At the beginning of the Second World War the USA side had resources and British side had imperial experience of implementing it. For example, the USA haven't foreign intelligence service. During Second World war UK shared their experience with the USA military services. The first agreement in intelligence service was signed in November, 1940.

Alliance between two countries also had tensions. English scientist in his D. Reynolds in the work based on the use of English and American archives, concludes that both countries had a common interest in containing Hitler's survival and the UK, but they are aware of the continuing rivalry between them in the economic sphere and in the relationship, as the great powers. Throughout the 30s

British politicians were concerned about the mismatch between liabilities metropolis and its capabilities. This became especially palpable in the second half of the decade, when London felt more and more threatened by the emerging coalition of hostile powers - Germany, Italy and Japan. Although it was believed that Germany is the primary danger, the other two powers also threatened the global interests of the United Kingdom. Japan Expansion in the Far East inflicted significant damage to British interests in China, as well as a potential threat to the southeastern part of the British Empire, including India. Dominant position in the Eastern Mediterranean of Britain threatened Italy. In case of simultaneous crisis in the two most sensitive regions of the British fleet, the D. Reynolds writes, if he could not protect all the interests of the empire, not to mention the proper protection of the British Isles by Nazi Germany. [4, 473] Churchill aimed to save the power of British Empire. The aims of the USA side was totally controversial to their ally plans, at the end of the Second World War they hoped that British Empire would collapse, to limit the power of British Queen by the terror of British island, de emphasize the role of UK in international decision making process, which would give opportunity to the USA to divide world power by their rules.

The main mean in achieving the USA aims was Lend Lease project. Firstly, to prevent Britain to withdraw from the war. It was vitally necessary for Washington in order to be sure that Hitler would not dominate in the Atlantic region, respectively, to threaten the United States itself. I was genius diplomatic talent of Roosevelt circumvent the law of neutrality, which prohibits the U.S. government to provide loans states at war. Secondly lend lease was good mean to force the United Kingdom to agree with Washington's plans on the postwar world order in which there would be no more British Empire, sterling area or imperial preference system, which has been discriminated American goods. The obvious conclusion is that the policy of any military alliance, and, in particular, the British- American alliance, not only focused on achieving victory in the war, but also as a share of its burdens and costs and who would reap rewards of the victory. In addition, this example clearly shows that British-American "special relationship" is absolutely pragmatic interests of states, which supports these relationships. There is no reason to believe seriously that this situation is not typical for the present.

U.S. to for a long time adhered isolationist policy, sought to protect America from any alliances, as allegedly feared tarnish traditional American values. Obviously, isolationism has long ceased to be an option for the world superpower foreign policy. But still partly US adhere to isolationist policy, by taking position of virtuous superiority in international issues.

The Roosevelt administration also had been developing far-reaching projects, more based on American principles, rather than on objective reality. The rapid transition from isolationism to world domination the U.S. never faced with the presence of some "average" in international relations, where there is no clear division between white and black, but there are only different shades of gray

. The United States thus need partners performing secondary auxiliary functions , and not allies , as American politicians adamantly believe that only they develop the best plans.

Therefore, public opinion is not entirely dominated by a true understanding of the specificity of bilateral Anglo-American relations, implying that the partnership, which is actually fully operated only during the Cold War. The basic idea of this partnership was a "natural alliance of English-speaking peoples," which consisted of periods of world wars and leadership which smoothly moved from the UK to the United States.

However, it is very important standard approach ignores the fact that the First World War was followed by a wave of U.S. isolationism, due primarily Anglophobia movement. Public appearances in the United States during the interwar period were imbued beliefs that Britain drew the United States into the war, which in no way affected the interests of the American people, and was on hand only a small group of financiers and arms dealers. Such beliefs and led to the signing of the Neutrality Acts.

In 30th years of XX century financial and commercial competition between Great Britain and the United States extinguished. United Kingdom, perhaps the words of Harry Dexter White, turned into a "leaving super power" [5, 61], to be replaced by another (USA), but the UK still has enough resources to "to leave" for a long time. Among these resources are an important place occupied the British Empire, which as a result of agreements in Ottawa in 1932 approved discriminatory measures against imports of U.S. goods. The U.S. Secretary of State called the agreement that established the imperial system of preferences, "unbearable insult" for American trade. [6, 43]

The main aim of the UK at the talks was not only to get help, but to get it with the least losses, having won as much opportunities for maneuver in future alliance. Churchill under various pretexts refused to discuss with Roosevelt future of the British Empire. When excuses do not help, the British Prime Minister has agreed to sign the documents, which were openly declarative nature, like the Atlantic Charter in 1941. The British side lost at this battle. Returning from a Washington trip in 1945, Keynes wrote: "I hope I never fall fate to try to convince your opponent to do what I want with so little trump cards" [7,29]

According to some analysts, the Roosevelt administration officials, including the president himself, considered the Soviet Union, and not the UK, as the future main partner of the United States in the post-war system of international relations. [8, 87]

Disappointment in the Soviet Union came gradually in the end of Second World War. At the end of 1944 Keynes was confident that the USA would be forced to help to save United Kingdom as super power. Britain was the only reliable and loyal ally of the United States. [7, 38]

References:

1. Francis L. Lowenheim, Harold D. Langley, and Manfred Jonas, Roosevelt and Churchill: Their Secret Wartime Correspondence, (New York: Saturday Review Press, 1975)
2. Alan P. Dobson Anglo-American Relations in the Twentieth Century // London: Routledge, 1995.
3. Kissinger H. Diplomacy. // New York: Simon and Schuster, 1994.
4. Reynolds D. The creation of the anglo-american alliance, 1937-1941. A study in competitive cooperation – L.: Europa, 1981. – XIII, 397 p.
5. Cook C., Stevenson J. Britain since 1945 // New York: Longman, 1996.
6. Dallek R. Franklin D. Roosevelt and American Foreign Policy, 1932-1945. // New York: Oxford University Press. 1979.
7. Bartlett C. J. Op.cit., p.29
8. Baker J. A., III. The Politics of Diplomacy. New York: Putnam. 1995.

Baimagambetov K.S.

bachelor

Zhetysu State University named after I. Zhansugurov

The Republic of Kazakhstan, Taldykorgan city

ECONOMIC SECURITY AS A BASIS FOR THE NATIONAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Efficiency and competitiveness of the national economy, its position in the domestic and global markets is closely linked with the reflection of the capacity of economic, political and legal institutions of the state and to protect the interests of national economic traditions and values of their constituencies. This is the essence of the concept of "economic security of the country." Opinion that the revival of Kazakhstan is closely linked with the economic security of the country attracted the attention of scientists, politicians, population. Such attention is not accidental. Tried to minimize the threatening danger - are not allowed. Significant and responsible role of science in the development of the concept of economic security. It is not just about verbal exercises and not about finding beautiful formulas, various classifications of hazards. It is crucial to reveal the essence of the problem, identify the real threats to offer a reliable and efficient methods for their reflection. Economic security is one of the most important national priorities. World experience shows that guarantee the independence of the country, the condition of stability and efficiency of the society. Therefore, the object of study - a national economic system of the country, the subject of research - socio - economic reproduction processes in the national economy, the purpose of work - consider the role of economic security in the national security of the country.

Economic security affects almost all aspects of life in the state, society, the economy is part of an overall system of national security. Consequently, its development must be considered in the overall context of the formation of the national security state. Socio-economic, political and international changes in the

course of reforming the post-socialist economic space, affecting the entire complex of relations and structures in the field of international and national security and fundamental character. Considering their long-term strategic considerations, it is possible to objectively identify the following elements emerging in the transition to a market economy:

transition in international relations from the concept of the balance of power to the concept of balance of interests;

movement of ideology and national security structures confrontational type towards models based on equal partnership and international cooperation;

addition the principle of protecting the territory of the principle of ensuring the safety of individuals.

Determined that the security measures provided by the system of economic, political, institutional and other measures that adequately reflect the threats to the vital interests of the state, society, the individual, as well as a unified state policy in this area.

National Security Concept of the Republic of Kazakhstan from the perspective of a multipolar world in which, along with military force factors, the role of economic, political, scientific, technical, environmental and information conditions.

The weakening of the scientific, technical and technological potential of the country, reducing research in strategically important areas of scientific and technological development, the outflow of overseas experts, scientists and intellectual property threaten Kazakhstan loss of leading positions in the world, the degradation of high-tech industries, increased external technological dependence and undermine defenses.

The negative trends in the economy largely underlie the separatist aspirations of some subjects the Republic of Kazakhstan, which leads to political instability, disruption of a single economic space and weakening its major components - production and technology and transport links, financial and banking, credit and tax systems.

Economic disintegration, social differentiation of society, devaluation of spiritual values enhances the tension in relations between the regions and the federal center, presenting a threat to the federal structure and socio-economic structure of the Republic of Kazakhstan.

Becomes particularly acute threat of criminalization of social relations. Increase in crime and corruption contribute to serious mistakes made in the initial stage of reforms in the economic, military, law enforcement and other areas of government activity. The consequences of these errors appear to weaken the legal control of the situation in the country, merging the individual elements of the executive and legislative branches with criminal structures, penetration of the latter in the area of government banking business, large-scale production, trade organizations and distribution networks.

Threat to national security and create a deep division of society into a narrow circle of rich and poor citizens predominant mass, increase the proportion of the population living below the poverty line, an increase in unemployment.

The main challenges in the field of national security of the Republic of Kazakhstan are currently recognized:

timely forecasting and identification of external and internal threats to national security;

- Implementation of operational and long-term measures to prevent neutralization of internal and external threats;

the territorial integrity of the country, the security of cross-border area;

rise in living standards and the economy, overcoming the scientific, technical and technological dependence of the country;

observance of constitutional rights and freedoms of man and citizen;

improving the system of government, federal and local government, legislation at all levels, strictly enforce the law all citizens, officials, government agencies, political parties, social and religious organizations;

mutually beneficial cooperation with all countries of the world;

maintaining a high level of defense capability of the state.

creating favorable conditions for the international integration of the Russian economy;

expand markets for Kazakh products;

legal support for the reforms and the creation of an effective mechanism for monitoring compliance with national legislation;

increased state regulation of the economy;

take the necessary measures to overcome the consequences of the economic crisis, the preservation and development of scientific, technological and production potential, the transition to economic growth while reducing the likelihood of man-made disasters, improving the competitiveness of domestic industrial production, the rise of welfare.

Criteria and indicators for the economic security of the national economy

There is a close relationship with the economic security of the system of national interests. Through her woven together the problems of economic potential and economic power.

Analysis of the main indicators of economic security of Kazakhstan.

Foreign economic activity.

The positive balance of Kazakh budget is due to the high prices of fuel resources in the world market. Kazakhstan's exports from January to August 2013 amounted to 346.4 billion and imports of 213.5 billion dollars. Most of the export earnings of the export of oil, gas, metals and other natural resources. Changes in the structure of exports towards the manufacturing industry is the most important task of our state.

Gross domestic product - the total value of final goods and services produced in the territory for a certain period of time (a year). He is one of the main

indicators of quality of life. More objective measure of national economic growth is real GDP - is the value of all economic goods and services in a given period, calculated in the prices of a fixed base year. Do not forget that the conditional growth ceiling in Russia is far more than in other countries. For this reason, in the 90s were tasked - doubling GDP by 2012, for this purpose the annual increase was 7.2%.

Demographic Indicators

Understanding of the quality and quantity of manpower involved in the creation of the social product can be obtained using the basic demographic indicators.

Analysis shows negative development trends. Many young families are hesitant to start more than one child, fearing the housing and financial difficulties. Going annual natural population decline. The number of children per woman Kazakhstan lags far behind countries such as Sweden or Norway. Also decreased life expectancy. The average citizen of Kazakhstan live 15 years less than, for example, Japanese. The reason for this is the socio - economic instability. The second leading cause of mortality in Kazakhstan dominated alcoholism, drug abuse, murder, suicide, occupational injuries, accidents, etc. Observed migration of skilled labor in the Western countries and the influx of cheap from neighboring countries.

Criminalization of society

This issue is also important. From year to year in our country is growing crime rate. For 20 years it has grown by almost 2 times. In general increase in the number of serious crimes - murders, robberies, robberies, economic crimes, as well as in the field of drug trafficking. Besides increased levels of corruption, and increased detection of cases of bribery - 4 times in 15 years. Cars on the roads of Kazakhstan has become a lot more, though, and decreased traffic violations (about 4 times), driving culture is getting worse every year.

Standard of living

Living Standards Assessment gives dismal picture. The average wage of less than 15 000 does not allow Kazakhstani citizens to meet their needs, with the exception of the primary needs. In addition, one in five Russians still have incomes below the subsistence minimum.

Energy

Energy security is an urgent problem, the reasons for this, not only to the limited natural resources in the nature of the fuel and energy consumption growth, but growth in the share of Kazakhstan in the energy balance of Europe. The first modern state energy sector makes to talk about its own energy security, while Kazakhstan is ready to become a guarantor of energy security of Europe.

Currently energy security in Kazakhstan mainly thanks to old production facilities. But the degree of depreciation of fixed assets by the end of 2011 increased the fuel industry - up to 60%. The greatest growth has occurred in the power of aging. According to experts the process of active aging physical and

moral development of energy equipment and limit the service life will continue until 2015 Energy can be significant brake on the development of the country in the long term, which makes the special relevance of energy security.

Conclusion

Thus, the analysis of the main indicators of economic security of the Republic of Kazakhstan, despite some positive trends, such as GDP growth and real incomes, falling inflation, has identified a number of existing and potential threats to ensure a favorable socio - economic development of Kazakhstan. Addressing the economic security of Kazakhstan has become one of the most important tasks of the state. Obvious need for a comprehensive and in-depth approach to the economic security of Kazakhstan.

Bibliography:

Abalkin L.I. Rate transition economy: studies. for schools / L.I. Abalkin, I.A. Pogosov, V.V. Radaev; ed. L.I. Abalkina. - M.: Finstatinform, 2007. - 631.

Anoufrieв V.P, A.V. Chazov Energy efficiency and climate change: a training course for students of technical specialties energy universities. / V.P. Anoufrieв, A.V. Chazov. - M.: UCEE, 2006.-192 with.

Bunkina, M.K., National Economy: Textbook. Manual / M.K. Bunkina. - M: Delo, 2007. - 272.

Glazyev, S.Y. Economic theory and technical development / S.Y. Glazyev; Num. Ed. L'vov D.S. - M.: New Publishing, 2008. - 235.

Gradov, A.P. National economy: studies. Benefit / A.P. Gradov. - 2nd ed. - M. Peter, 2005. - 233.

Leontiev, V.V. Interindustry Economics / V.V. Leontiev; scientific. Ed. And the authors. foreword. A.G. Granberg. - M: Economics, 2007. - 477 p.: Il.

*Baimagambetov K.S.
bachelor*

*Zhetysu State University named after I.Zhansugurov
The Republic of Kazakhstan, Taldykorgan city*

GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND EXTERNAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kazakhstan globalization poses a twofold task. On the one hand, globalization promotes economic progress, and on the other - directly relate to matters of foreign economic security of the country. Therefore, the inclusion of Kazakhstan into the world economy must be accompanied by due regard to the Russian economy, in particular its raw orientation. What are the ways to ensure the safety of foreign trade in Kazakhstan during this process?

In order to understand what problems foreign economic security, Kazakhstan faces on a global level, we use the index of the World Economic Forum (WEF, World Economic Forum), which define the global competitiveness of each country. The indices are calculated on the basis of certain factors. Every year the number of these factors increases. This, in my opinion, due to the

complexity of international economic relations and the overall economy. Over the past few years the number of factors taken into account increased from 35 to 90, added assess the effectiveness of the labor market, infrastructure and business development, health and others.

In the ranking of the competitiveness of countries are also prepared by the World Economic Forum, the composite index is calculated based on the three indices (also can be called the main factors for sustainable economic growth): technology, public institutions, the macroeconomic environment. For example, Sweden is the third largest [1] in the composite rating only because of its superiority in technological index (the index of public institutions Sweden are on the 12th place on the index of the macroeconomic environment - on the 15th, and the index of market efficiency - 19 -m). are obvious technological importance and weight of the index. Russia this index is only 74th, just behind Serbia and Montenegro (73rd place) and even Guatemala (71th place). [2] Thus, the competitiveness of the country has now determined primarily by the level of its technological development, the ability to innovative development.

From Global Competitiveness Index in 2006 Kazakhstan ranked 62th out of 125 countries in the WEF. Talking about some Kazakh figures, once again say that Kazakhstan lags behind developed countries in the indices of social institutions (114th) and Technology (74th), and it is these codes are fundamental in determining the composite index of global competitiveness. Relatively good macroeconomic environment index (33th place, while the United States - 69th, Japan - 91st) shows annual GDP growth. But it should be noted that economic growth in Kazakhstan began immediately after the 1998 crisis (which is natural), and the current favorable situation on world commodity markets further supported this growth. Level of infrastructure (61st) also leaves much to be desired. And it was the lack of infrastructure hinders the further development of our economy. In addition, the level of development of innovation also remains low. In my opinion, this is due to the economic downturn 90s and quite lopsided (raw) economies. Kazakhstan has already developed capitalist market, but it operates inefficiently (only 60th place).

With the growth of globalization, developed countries will increase the competitiveness of their economies. And in connection with such low rates of Kazakhstan really should think about ensuring the safety of foreign trade. Because otherwise (in the case of Bad) this may lead to a loss of national sovereignty.

To avoid this, Kazakhstan requires sustainable economic development. For this development need large investment infusion into the economy, according to some estimates, about 200-300 billion U.S. dollars. If in the 90s. for our economy, the main problem was to find the money, now the main problem is the efficient use of these funds. Thus, from the funds allocated to the priority national projects it has been used only 30%

How to successfully enter the global competitive space? I think the answer to this question is quite obvious. Need to bring together the quality of Russian and

macro environment and entrepreneurial firms with quality unparalleled global market.

The right to use advanced networks (financial, innovation, investment, distribution, information, advertising, etc.) have to pay world market, including through the sale of the shares to foreign strategic investors. The Programme of Socio-Economic Development of the Russian Federation to 2010 states: "The purpose of competition policy is to create an environment equal and fair competition, promotes efficient allocation of resources and sustainable economic development". [3]

In addition, the need to develop a national concept of international competitiveness of Russia, formed jointly by representatives of government, business, science and public organizations. It should also identify the most competitive sphere of Russian business, where the national capital could enter into Western European TNCs and competitive sector in which it is advisable to establish under the auspices of the kazakh capital TNK Western type. Currently it is possible for energy and fuel corporations Kazakhstan. Highly competitive firms may be formed in the sphere of military-industrial complex (MIC) through the establishment of corporate structures of horizontal type. Finally, we need to actively shape the company's "new economy", to develop Internet technologies with modern competitive advantage.

As in many countries, in Kazakhstan the problem of economic security have begun to consider only when the economy is close to the threshold values of economic security, and then exceeded them. Now economic policy is somewhat obscure. First of all, there is no clearly thought-out policy, no elaborate programs to ensure economic security.

Under these conditions, the basis of the state strategy should be the policy development, taking into account the strategic priorities, national interests and minimize security threats. If market forces (the invisible hand of the market) can not by themselves bring the country out of the crisis, it is necessary on the basis of in-depth analysis of the market situation to lay the foundations lift production. Without priority approach to industrial, scientific and technical recovery can not solve such problems of economic security as the suppression of inflation, an acceptable level of employment, quality of life and social protection of the population. Therefore, the main objective of economic policy should be to restore economic growth. To achieve this goal, it seems necessary to restore effective demand, because it encourages demand producer to improve the quality of their products, to expand production. That is the basis of macro-economic policy should be to create an enabling environment for productive activities.

The basic direction of the investment policy for the transition period should be the formation of an enabling environment conducive to increasing the investment activity, attracting private domestic and foreign investment for the reconstruction of the Kazakh economy. Emphasize that improving the efficiency

of the investment policy is possible in the implementation of the following principles:

- Serial centralization of the investment process;
- increasing the role of non-inflationary sources of accumulation (internal sources of accumulation and savings enterprises);
- significant expansion of the number of common (shared) state and commercial financing of investment projects;
- shifting the center of gravity with a nonrefundable budget financing for loans repayable;
- placement of centralized capital investments and public funding of investment projects for production purposes only on a competitive basis;
- use of the centralized (credit) of investment funds for the implementation of effective and especially fast payback of investment projects and small business facilities, regardless of their industry affiliation and ownership to accelerate structural and technological restructuring of production;
- incentives to attract foreign investment.

At the same time, to establish a list of productions, "closed" for foreign investment in terms of economic security.

Thus, the most important tasks at this stage in the field of foreign trade activities, providing economic security should be:

- continuation of the policy of trade liberalization in compliance with Russia's economic interests and ensure its economic security, improve economic efficiency of foreign economic activity in terms of integration of Russia into the world economy;
- further development of export capacity, primarily due to the expansion of production machinery, equipment and other high-tech products, the policy of import substitution;
- support the interests of domestic exporters in foreign markets in order to restore and maintain their position in the world commodity markets;
- holding within the accepted procedures policy of reasonable protectionism for domestic manufacturers, not a monopoly in the domestic market;
- ensuring the most favorable conditions for Russian external debt and its service;
- stabilization of the ruble against the freely convertible currencies;
- business uptime transport arteries connecting Russia with foreign markets (road and rail transport, main gas and oil pipelines, interconnections, etc.).

While ensuring the economic security of Kazakhstan requires strengthening of state power, increase confidence in its institutions, as well as streamlining of production and the formation of economic policy. Can also be concluded that in the forefront among the factors determining the national security of Kazakhstan, acts as the stability of the national economy to external and internal to the adverse impacts caused by globalization.

Thus, our country really need to address external economic security, to improve the competitiveness of our economy and not become dependent on developed countries, remaining fuel and raw materials appendage of low-products with high added value. In my opinion, this should continue the policy of economic liberalization, but along with it a prudent protectionist policies to protect domestic producers.

Bibliography:

1. Kortunov S.V. Security in a globalized world: the evolution of Kazakh politics: Author. dis. For the degree of Doctor of Political Sciences. Almaty, 2005.
2. Kurenkov U., Popov U. Kazakhstan's Competitiveness in the global economy. Problems of Economics. 2001. № 6.
3. Socio-Economic Development of Kazakhstan till 2011
4. External Economic Activity / Ed. BM Smitienko V.K. Pospelov. M.: Expertise, 2002.

[1] The Global Competitiveness Report 2006-2007 (www.weforum.org).

[2] The Global Competitiveness Report 2006-2007, Table 7: Global Competitiveness Index: Efficiency enhancers (www.weforum.org).

[3] The Socio-Economic Development of Kazakhstan till 2010, paragraph 1.2.2.1.

Симановский В.В.

студент

Утягин В.Е.

студент

Национальный исследовательский Томский политехнический

университет

Россия, г. Томск

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В НАКОПЛЕНИИ КАПИТАЛА И ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Финансовый рынок – организационный рынок, ориентированный на мобилизацию капитала, предоставление кредита, осуществление обменных денежных операций и рационального размещения финансовых средств в товарном производстве. Канал движения фондов от фондодателей к фондополучателям. Стимулирует деловую активность и обращение ценных бумаг. Разделяется на: денежный (краткосрочный) и рынок капитала; первичный (продажа новых ценных бумаг) и вторичный рынки (биржевая и внебиржевая торговля). Частью финансового рынка являются межбанковский кредитный рынок, межбанковский валютный рынок и биржевой рынок.

На финансовом рынке осуществляется рыночное перераспределение свободных денежных капиталов и сбережений между различными субъектами экономики путем совершения сделок с финансовыми активами.

В качестве последних выступают: деньги в наличной форме и в виде остатков на банковских счетах; иностранная валюта; ценные бумаги; золото.

Предложение денежных средств исходит от домашних хозяйств; предприятий, у которых образуются свободные денежные средства в процессе кругооборота их капиталов и от государства, у которого они появляются в результате формирования и использования централизованных денежных фондов.

Спрос на денежные ресурсы предъявляют реальный сектор экономики, государство для финансирования своих расходов, а также домашние хозяйства.

Торговля за использование заемных средств ведется на различных сегментах финансового рынка. Лица, желающие дать в долг, предлагают их через эти рынки.

В зависимости от вида финансовых инструментов, выступающих объектом купли-продажи выделяют четыре сегмента финансового рынка: валютные рынки; кредитные рынки; рынки ценных бумаг; рынки золота.

Все сегменты финансового рынка взаимосвязаны между собой, их границы пересекаются, одни финансовые инструменты могут конвертироваться в другие.

На финансовом рынке с совершенной конкуренцией отдельные заемщики и отдельные заимодатели не могут влиять на рыночную ставку ссудного процента. Они принимают существующие правила. Каждый отдельный заемщик составляет лишь небольшую часть общего предложения заемных средств. А каждый заимодатель предлагает незначительную долю общей суммы спроса на заемные средства. Цена, уплачиваемая за использование заемных средств, определяется предложением накопленных средств, и спросом на заемные средства со стороны заемщиков.

На рынке капиталов, который можно подразделить на рынок ссудных капиталов и рынок ценных бумаг, аккумулируются и обращаются долгосрочные капиталы и долговые обязательства. Рынок капиталов является основным видом финансового рынка, с помощью которого хозяйствующие субъекты изыскивают источники финансирования своей деятельности. Финансовые рынки подвержены влиянию макроэкономических факторов и экономической политики государства.

Ссудный капитал действует на базе кругооборота реального и денежного капиталов. Это предопределяет зависимость уровня процентной ставки от соотношения спроса и предложения ссудного капитала. Однако на финансовом рынке действуют и дестабилизирующие факторы: монополизация рынка и отдельных его сегментов крупными кредитно-финансовыми учреждениями; экономическая нестабильность, инфляция и т.п. При длительном нарушении сбалансированности спроса и предложения ссудный капитал начинает вкладываться туда, где можно получить доход в виде дивиденда (процента).

Аккумуляция временно свободных денежных средств и их инвестирование осуществляются посредством обращения на финансовом рынке ценных бумаг - долговых и долевых. Первые отличаются обычно твердо фиксированной процентной ставкой и обязательством выплатить определенную долю в будущем. Вторые представляют собой непосредственную долю их владельца (держателя) в реальной собственности, а значит, в доходе.

Рынок долговых обязательств представлен облигациями, векселями, банковскими сертификатами.

Рынок производных ценных бумаг представлен соглашениями, права и обязательства по которым связаны с некоторым реальным или финансовым активом, называемым базовым. Сюда относятся форвардные, фьючерсные и опционные контракты.

Самостоятельная динамика фиктивного капитала на рынке приводит к резкому отрыву рыночной стоимости ценных бумаг от балансовой, углубляя разрыв между реальными материальными ценностями и их относительно фиксированной стоимостью, представленной в ценных бумагах.

В России пока не удалось реализовать преимущества финансового рынка в обеспечении производственного процесса по сравнению с методами командно-административной системы. Опыт развитой рыночной экономики свидетельствует о том, что основными преимуществами финансового рынка являются следующие:

- финансовый рынок, в отличие от механизмов централизованного планирования, позволяет оперативнее удовлетворять потребности хозяйствующих субъектов в денежных средствах;

- находящиеся в обращении ценные бумаги обеспечивают достаточно высокую степень и качество удовлетворения потребностей предприятий в финансовых ресурсах.

Функциональное назначение финансового рынка заключается в посредничестве при движении денежных средств от владельцев к пользователям. Владельцами выступают юридические и физические лица, концентрирующие свободные денежные средства для последующего инвестирования в высокодоходные финансовые активы. Частные лица (домашние хозяйства) осуществляют вложения своих сбережений непосредственно (индивидуальным способом) либо через финансовых посредников — финансово-кредитные институты.

В роли заемщиков выступают хозяйствующие субъекты, вкладывающие полученные с финансового рынка денежные средства в различные объекты предпринимательской деятельности (в производство, торговлю, недвижимость и т. д.) с целью извлечения дополнительного дохода (прибыли).

Наличие финансового рынка связано с присутствием в национальном хозяйстве реальных собственников, обладающих полной хозяйственной

самостоятельностью и отвечающих за результаты предпринимательской деятельности. Только независимые собственники способны заключать на финансовом рынке коммерческие сделки и предъявлять спрос на фондовые инструменты в обмен на деньги.

Idiyatullina L.D.

student

candidate of economic sciences, assistant professor

Islamova Z.R.

candidate of philology sciences, assistant professor

Shamratova A.R.

STATUS AND PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF GRADUATES OF AGRICULTURAL UNIVERSITIES

The future of any country lies in the hands of the younger generation. So young people (the population aged 14-29 years) should be considered as an object of national interests. Young people make up about one third of the population of working in Russia, and it is an active and employable part of the country.

One of the most actual problems of modern young is the successful employment of graduates, in particular agricultural universities. Annually, agricultural universities produce many professionals in different specialties, but in spite of this village are not enough qualified professionals. Why did the majority of graduates want to stay in the city? This is primarily due to the low assessment of the perspective for development of agriculture, also lack infrastructure in village and low salary.

Unemployment often leads to other social problems such as alcoholism, drug addiction, crime. Therefore it is necessary to employ young people immediately after graduation. For this in many universities of the country there is a department to promote the employment of graduates. This department organizes meetings with representatives of district administration.

A significant role is played by specialized student brigades in high school, attracting students for seasonal agricultural work.

The employment to graduates of agricultural universities assists Russian Union of Rural Youth (RURY). On his official website there is a section "vacancy of agriculture". If earlier information about vacancies is given by the Ministry of Agriculture of the Russian Federation, today information is sent from large agricultural enterprises too. Also with the support of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation RURY created an electronic base of vacancies agriculture.

The main problem of every graduate is the disinclination of many managers to take the specialist without experience.

There are several solutions of the employment problems of graduates. First, it is necessary to create an agency that will not only inform about vacancies, but also will carry out the distribution and the employment of young professionals without experience. The second course is the legislative fixation as criterion for

evaluating the universities activities of the university graduates employment on their specialty .

Also it is necessary:

1. Systematic analysis of the supply and demand for specialists with higher education using information about vacancy and appeals of graduates, job centers at universities;

2. Support of the contract conclusion between the university and companies in the city for internships and manufacturing practice for students;

3. Expansion and development of interaction patterns with the employment service education authorities , educational institutions for the implementation of specific measures aimed at improving the quality of vocational education.

Bibliography

1. Official website RSSM - <http://www.rssm.su>

3. Габитова Р. Специалистов –на малую Родину / Р. Габитова // Молодежная газета. – 2010. – 4 нояб. – р. 5. –URL: <http://www.bashnl.ru/content/%C2%ABya-i-mir%C2%BB-sovremennoe-obshchestvo-i-problemy-molodezhi-0>.

Idiyatullina L.D.

student

candidate of economic sciences, assistant professor

Islamova Z.R.

candidate of philology sciences, assistant professor

Shamratova A.R.

TYPICAL ERRORS IN THE WRITING OF RESUME

For people looking to switch careers or return to work after a period of unemployment, resume writing is an important first step in the job hunt. Along with the cover letter, the resume gives applicant a chance to capture an employer's attention and secure an interview. And therefore, writing of resume should be given much attention.

The resume should not be overloaded with unnecessary information. It is necessary to write information that will interest recruiters. What are the errors reduce the chances of getting a vacant post allow applicants?

Let's start with the most important - the header. Resume is a visiting card of the employee, but because one visiting card does not specify the word "Card", at once spelled surname, name and patronymic. Similarly, it is a resume. This information is centered about 18-20 print. It should be noted by the words "Name" and "First Name" are not written.

If you keep able employer's interest, will they contact you? So you need to write phone numbers labeled "home" and "mobile", e- mail address. Typical errors are literal error of e-mail and its lack. You can not specify a funny or unmentioned words containing e-mail. After sending resume, you must to check more the mailbox for new messages.

Incorrectly mission or lack of it is one of the worst mistakes. This scenario will be forced to come up with a recruiter, for what kind of work you come up. That is for the person reading your resume it creates additional work.

Missing dates in box experience, especially for a long time, is very alarming. Information about jobs, as well as education, started in reverse chronological course. And we need to specify a specific date, at least month and year. For example, "2012 to 2013". It can be understood as the December 2012 - January 2013 and January 2012 -December 2013. Also, do not write Company, Ltd., a shop, café, etc., indicated the full name of the organization.

It is desirable to indicate the possibility of business trip. This will increase your chances if future work is related with the trip.

Very often in the resume they indicate unnecessary information, such as the zodiac sign, height, and weight. A typical error is the fact that after the birth dates they write the age.

And finally, the most common errors are spelling and punctuation errors. After writing your resume they must thorough check it, and then give to check relatives or friends, and only after that send to the organization.

And we wanted the size of resumes - one page of format A4, a maximum of 2 pages.

It's no secret that to get a prestigious job is not easy especially if one place is claimed by the significant number of competitors. If you exclude this error, the chance to be seen increases. Remember that the resume is your visiting card, and it shows all of your competence.

Murumbayeva A.N.

Master student

CSUTE named after Sh.Yessenov

Kazakhstan, Aktau

INNOVATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS.

The strategy of innovative development of the republic forced from 2010, developed at the initiative of the President of Kazakhstan, a concept paper on the basis of which is designed and put into practice a number of industry-specific programs. Its demand due to an urgent need to overcome the dependence on commodity sector and focus on high-tech production of goods and services [1].

Current stage the development of the world economy and the economy of Kazakhstan is characterized by increased competition and the growing influence of innovation of economic growth. In a world market the products of intellectual labor are more expensive compared to other types of products. The market dictates the need to create conditions for greater use of innovation, strengthening the innovation activity due to its openness and increased competition [2].

One of the characteristics of productive models in the most dynamic economies is, specifically, that they take innovations on board including those of an organizational nature that concerned with production processes and distribution

of goods and services that are considered traditional. This affords new competitive advantages to innovative firms in a context of the weakness of their respective sectors on the global level.

Innovation manifest themselves take place in the following cases:

- 1.) Creation of a new good or quality;
- 2.) Introduction of the new, it is based is not necessarily scientific discovery, it can also be a new method of using the relevant product;
- 3.) The development of a new market;
- 4.) Providing a new source of raw materials or semi-finished products;
- 5.) Organizational change (reform, modernization and reorganization).

In any case, innovation is a complex process of creation, dissemination and use of new practical tools to meet any need. Innovative activity gives a dynamic, wave, continuous nature of the process of economic development: first, they open up new opportunities for expansion, then destroy the existing system, causing its transition from one state to another. This transition is correlated with fluctuations in the dynamics of economic indicators. Schumpeter believes that the long-wavelength fluctuations in economic conditions associated with the clustering of innovations. This idea was developed in the theoretical work of many scientists and practical confirmation .

The Republic of Kazakhstan is a country whose economy plays an important role exports of raw materials . This indicates an inefficient use of available technical and productive capacity. For economic development attracted major investments. However, 60 % of the total investments made in the oil and gas industry. Investments in power, ferrous metallurgy and food industries account for about 8%. Such irrational structure of investment in fixed assets is due, firstly, the fact that investment in natural resource industries provide a quick return, and secondly, the fact that foreign investors are unwilling transformation of Kazakh producers in competition on the world market of industrial products.

The main organizational innovation infrastructure institutions NIS Kazakhstan become technology parks (industrial parks) and technological business incubators with the organizational structure, financial, personnel and logistics, necessary and sufficient to provide support for all stages and processes of innovation development.

As the international experience, small and medium enterprise in innovation - the first on the mass and the most dynamic structural component of the innovation potential of industrialized countries. Small and medium-sized innovative firms are technology leaders in the emerging sectors of the economy, opening up new market segments, developing new industries, increasing knowledge intensity and competitiveness of production and thereby contribute to the formation of new technological paradigms .

One of the most effective mechanisms for the development and support of small innovative enterprises is the process of business incubation , ie the process of creating an enabling environment for innovative projects at the earliest stages of

their development risk, even when the probability of success is difficult to determine as well as the rapid development of technology companies [3].

In order to form the technological priorities of Kazakhstan in Kazakhstan in the period 2010-2011, conducted technological forecasting. For this purpose, 14 were involved in the most authoritative experts in the world of scientific research institute KISTEP from South Korea. According to the results of forecasting identified critical technologies, the development of which is necessary to achieve the strategic leadership in specific areas of the industry. For each of these technologies are being developed with the support of government agencies routings. Technological forecasting results are used to update the Interdisciplinary Scientific and Technological Plan. According to the plan in 2011 identified technological challenges for the development of new production technologies, as well as human, financial and infrastructural resources in agriculture, mining and metals sector, the energy sector, oil and gas sector, engineering, information and communication technologies, chemical and petrochemical. In future work posozdaniyu system provides coordination through implementation of innovation policy, both of national and regional levels [4].

In conclusion, it should be noted: a powerful tool for ensuring effective modern enterprise innovation activity are well-developed and successfully tested the world practice innovative ideas. They underlying innovative activity is the main link in the chain of factors increasing the innovation competitiveness.

References

- 1.N.A. Nazarbayev. Innovative development strategy forced RK: Address of the President of Kazakhstan, Astana, 2010 - 30.
- 2.Innovation activities in Kazakhstan. <http://www.group-global.org>
3. The Program on the formation and development of the national innovation system of the Republic of Kazakhstan for 2005 2015
4. <http://www.mit.kz>

Peleckis Kęstutis

Associate professor, Doctor of social sciences

Vilnius University, Lithuania

MANAGEMENT IMPROVEMENT OF HIGHER SCHOOL POTENTIAL

Аннотация. Сдвиги в экономике и в социальной сфере вынуждают высшую школу адаптироваться к новым условиям. Все это требует от вузов вести поиск новых источников повышения собственной конкурентоспособности. Отсутствие должной практики управления деятельностью вуза в условиях рыночной экономики, растущее неопределенность внешней среды требуют от вузов повышения готовности к постоянному и непрерывному приспособлению к инновационным процессам современного общества. Возрастание общественной значимости вузовской науки и высшего образования требует нового качественного уровня решения проблем функционирования и развития потенциала высшей школы, который

представляет собой совокупность возможностей высшей школы, обусловленных уровнем развития личного и вещественных элементов вузовской деятельности, состоянием их взаимодействия, а также их взаимосвязей с «внешней средой». От того, каков этот потенциал, зависят способности высшей школы включаться в разработку основных, наиболее перспективных, научных исследований, оказывать научно-техническое содействие решению социально-экономических задач, готовить специалистов, обладающих достаточными профессиональными компетенциями для современных и перспективных социально-экономических условий. Описание потенциальных характеристик факторов вузовской деятельности не позволяет делать какие-либо определенные выводы относительно эффективности функционирования вузовского потенциала и резервов совершенствования управления его динамикой. Поэтому для правильной, более полной характеристики потенциала вузов необходимо его рассмотрение в действии, в текущем состоянии, в процессе потребления рабочей силы и вещественного элемента. Следовательно, разработка проблем потенциала вузов, как и любых других понятий, характеризующих какие-либо потенциальные состояния, имеет смысл лишь при продвижении от его характеристики в статике к характеристике в динамике. Потенциал вуза, сопоставляемый с реально действующей системой факторов, позволяет осуществлять переход из статического состояния в динамическое и, таким образом, оценить уровень, выявить резервы и определить основные пути улучшения его использования и совершенствования управления.

Цель статьи заключается в исследовании теоретических проблем функционирования и развития потенциала высшей школы для разработки научно-практических рекомендаций по совершенствованию управления динамикой этого потенциала.

Объект исследования - потенциал высшей школы как объект управления.

Предметом исследования являются факторы, определяющие возможности высшей школы в современном обществе.

Abstract. The article presents characteristic of higher school potential as a social economic category. Being treated systematically, the higher school potential is a complex of interacting elements having a structure, which, in its turn, is described by a complex of permanent relations, ties and dependencies. For the higher school a potential, as a system, is characterised by continuity, proportionality of elements, proportionality of parts of an element. The higher school potential, as a system, is described by a balance, hierarchy, functional uninterruptedness.

The article claims that the specific role must be given to the most important element of pedagogical and research-technical activities – to the human intellectual potential. It should be noted that the economic and social activities

become more intellectual; accordingly in manufacture of products, goods and services the intellectual activities take a more important place. Therefore the pedagogical and research-technical activities in a higher school, as one of the most important generator and supplier of innovations in economic and social field, should have the highest potential in human intellect – the research-pedagogical intellectual potential. The persons wishing to work in pedagogical and research-technical activities at a higher school, must have exclusive capabilities, research intuition, pedagogical mastership and other properties, without which they do not suit for this kind of activities.

In the article the conception and definition are suggested, the text describes functions of higher school potential, exposes it's content, results of it's functioning. The article claims that the potential of a higher school under the conditions of market economy performs the following functions:

- 1) marketing function (including diagnostic and analytical ones);
- 2) study programmes, corresponding to economic needs development and realisation;
- 3) scientific forecast (prognosis);
- 4) development and realisation of innovations (pedagogic, scientific-technical);
- 5) innovations realisation in practice.

The functioning of a higher school potential under an increasing competition requires an active development of a marketing function.

Keywords: Higher school, higher school potential, innovations, functions of higher school potential.

1. Introduction

When increasing the need of research for developing the production, the economy needs more scientific knowledge. Therefore scientific research becomes more and more necessary.

Lithuania, as a member of the European Union (EU), tries to achieve the goal of Lisbon strategy, i. e. to become, together with other EU countries, “the most rival and dynamic economy in the world”. The long-lasting economic development cannot be reached without a more ingenious research and technical results as well as new technologies [17, 27]. The growth of higher schools potential influences, though in some cases not effectively enough, the research and technical level of economy and investigations [25]. It should be noted that the Lithuanian economy, with entering the EU membership, became more open for implementing the world level innovations.

The EU, when seeking to remain competitive, has underlined that the research and innovations should become the centre of its political trends, financing and business. Such a goal should be supported by the state help effectiveness [26] as well as by innovation groups and the development of such groups, as the partnership of universities and the industry [12].

In the survey of the EU activities of 2007-2013 the scientific-research activities are regarded as a side of the so-called knowledge triangle. Meanwhile other two sides of it represent the modern education and innovations [18]. The potential of higher schools is harmoniously included in the above-mentioned the knowledge triangle and possessing the possibilities to develop more or less all 3 sides of the triangle.

2. The concept and essence of a higher school

The potential of a higher school is possible to divide conventionally in two parts:

1. research and technical potential (RTPot);
2. education and intelligency services potential (EISPot).

These potentials are closely interconnected. The higher education, as a service, is based on the activities of research and technology. The presentation of higher education is based on technical activities. At universities the scientific knowledge is developed by fundamental investigations and applied research, and in this way the researchers are trained when realising the results during teaching and developing highly educated personalities, who are receptive to scientific knowledge and prepared to base his/her life on the latest scientific novelties. The RTPot of colleges nowadays influences at a less degree the present studies; in them the applied research development prevails. But it is also stressed in the colleges' learning process that the obtained education and qualifications should correspond to the modern economy needs and the latest technologies level; the graduates should be able to work under the conditions of a rapid change of technologies.

When analysing the higher school potential (HSPot), we base our conclusions on the results obtained when generalising the RTPot, including RTPot of higher schools.

In theoretical RTPot research it is possible to require a unanimous viewpoint concerning its essence and structure. Therefore it is necessary to review in short the main treatments of this category.

There are distinguished three points of view on RTPot [1-9, 22, 23]:

1. RTPot is regarded as a unit of research-technical resources.
2. The other group of scientists regards RTPot as an organic unity of research and technical potentials. For instance, it characterises the scientific potential as research results and the technical potential – as the examples of the new technology.
3. The third group of scientists regards the research potential as the whole of resources, and RTPot is characterised as the results of research. The RTPot treatment as a whole of resources is mostly based on the methodological point of view.

The researchers adhering to this opinion see the potential of scientific-technical development in resources of social and economic growth in specific factors (resources) of production (research-technical) factors. Functioning of these

resources allow to obtain new facts, new information, fresh scientific and scientific-technical results. Thus, moving forces of science and technology are seen and fixed in the sphere of the production results, but not behind it [1, 7, 22].

Thus, it is possible to define RTPot in a systemic way: the sum of total (of state, its higher school system, university, research institute, office, research trend, research “school” etc.) of technical research possibilities embodied in human and material units and their inner ties and relations, as well as in possible interactions of this system with a “the outside environment”. These potential possibilities express themselves by an ability to foresee the main research and scientific-technical directions and problems, to reach a high scientific and scientific-technical level of results, to realise in practice those results (in social and economic sphere, in science, culture, teaching process etc., in dependence in the system analysed [3-5].

However, and those scientists, who regard RTPot as a sum of resources, are not of the same opinion concerning the sum of potential elements. The following elements are unanimously distinguished:

1. the personnel;
2. material and technical resources;
3. informational resources.

However, concerning other elements, which connect integrate all three mentioned kinds, opinions, are different. Some of them consider such an element as an organisation, others – as organisation and management. In our opinion, this element is RTPot structure. The structure characterises relations between people, connections between things, between people and things. As Ginevičius and Sūdžius [15] write, “a structure is the view of the inner system composition. Form and structure characterise configurations of composite elements and in many cases by connections and dependence express their essence and activities.”

Obviously, any activity includes 4 components: material and technical resources, informational resources, labour force and all connections, relations and dependencies between technical, economical, social elements, determining the contents of such activities. In a pedagogical and scientific-technical action of a higher school, i. e. in a functional process of a higher school potential (HSPot), take part:

1. material (physical) potential (building structures, equipment, instruments, materials etc.);
2. intellectual potential (teachers, researchers, investigators);
3. informational potential (materialised information resources, algorithms, programmes, models, projects (some of them may have a status of intellectual property etc.);
4. a corresponding HSPot structure.

The most important element of pedagogical and research-technical activities (PRTA) is *the human intellectual potential*. In general, it should be noted that the economic and social activities become more intellectual. In manufacture of

products, goods and services the intellectual activities take a more important place. Therefore the PRTA in a higher school, as one of the most important generator and supplier of innovations in economic and social field, should have the highest potential in human intellect – *the research-pedagogical intellectual potential*. The persons wishing to work in PRTA at a higher school, must have exclusive capabilities, research intuition, pedagogical mastership and other properties, without which they do not suit for this kind of activities.

After the development of informational technologies, the internet PRTA became more widely and operatively accessible to information resources and scientific and technical data. An informational potential is not active per se; only joining the work process together with labour, material and technical stimulus it obtains an active form.

The HSPot internal ties and relations can be divided into the following groups:

1. organisational and technological relations connected with labour division in PRTA (pedagogical and research technical activities);
2. economic relations connected with the satisfaction of economic interests of workers engaged in PRTA;
3. political, ideological and other social relations between workers in PRTA;
4. technological connections between human and objective elements of HSPot;
5. internal objective ties of HSPot (balance, proportionality etc.).

Some supporters of the resource point of view also include research and technical potential (RTPot), financial resources and the social-economical effect. We admit that financial resources are only a presumption for renewing, reproducing the elements of this potential. The same can be said about HSPot. Having financing does not mean that finances will be necessarily turned into material elements of HSPot or applied to develop the personal potential. In its turn the social and economic effect, obtained behind the limits of the higher school, is the result of applying the HSPot.

Treating systematically, the HSPot is a complex of interacting elements having a structure, which, in its turn, is described by a complex of permanent relations, ties and dependencies. For the HSPot, as a system, is characterised by continuity, proportionality of elements, proportionality of parts of an element. The HSPot, as a system, is described by a balance, hierarchy, functional uninterruptedness.

The HSPot always acts in a broader system – in the space of economic, scientific-technical, material, cultural, demographic, political, psychological, technological relations. The surroundings of HSPot include factors of state organs, the influence of activities, of competitors of the market etc. The outside factors compel the HSPot to forecast the change of surroundings to adapt the dynamics of the potential according to outside changes as well as to influence the outside changes, to take part in them.

During functioning of the HSPot, the non-material agents become more important elements of this potential. Some authors [21] maintain, when analysing the idea of higher educational institutions, that the presentation of such an idea becomes very important for their activities or even for their survival.

As Ruževičius [24] has noted, a higher school, as an organisation of research and academic studies, needs the following factors: organisational values, quality culture, investments, intellectual capital, saving development and socially responsible management systems, an universal management of quality, the image, motivation of the staff, management of fundamental changes etc. Thus, the importance of both the material elements of HSPot and the non-material ones are stressed.

3. Functions of higher school potential

The contribution of the higher school potential (HSPot) to the social-economic and scientific-technical development is determined by the realisation of its functions. Under the conditions of market economy the HSPot performs the following functions:

1. marketing function, including a diagnostic one, analytical etc.;
2. studies programmes, corresponding to the needs of economy development, mastering, improvement and realisation;
3. scientific forecast (prognosing);
4. development and realising innovations (including new scientific technical results (STRes);
5. innovations (pedagogical and scientific, research-technical) in realisation practice.

Any enterprise, organisation, office, acting on a market, consciously (for instance, according to a marketing plan) or spontaneously (intuitively, according to a previously accumulated experience) perform in a larger or smaller degree the marketing function. Marketing allows an organisation to adapt to market conditions. The deeper the changes on the market, the more important role must perform the marketing that an organisation could effectively function and thus remain on the market [10, 11, 19, 20, 28].

The higher school, functioning under market conditions, realises its potential:

1. as the potential of research-technical activities (research-technical potential – RTPot);
2. as educational services potential (ESPot).

When functioning, the HSPot performs the marketing function; it investigates (diagnoses) potential needs for education services and scientific, scientific-technical results users' needs, performs the analysis of these needs as well as an expedient coordination of its inner coordination, when orienting the activities to a satisfaction of consumers' needs.

When realising the RTPot, marketing instruments usage is more developed.

There are investigating the needs of potential consumers for research-technical results; the analysis of such needs are carried out, together with an inner coordination of scientific-technical activities by orienting to the satisfaction of the users' needs. Having in mind the RTPot connections with the outside marketing, the balancing of the supply and demand is performed in the range of possibilities. It is striving by a marketing to fix these needs of consumers for research-technical results (RTRes), but also to take part when shaping them. Having in mind the inner ties of RTPot, marketing performs the role of scientific, scientific-technical activities (STA) trying to direct the possibilities in a maximal complex way to meet the consumers' needs. Thus, the RTPot marketing function is realised by coordinating STA and forecasting the consumers' needs for connecting the potential's renewing, shaping, restructuring with perspective needs of consumers and presenting an optimal product for them.

The function of RTPot marketing is realised both by management sub-system activities and to a great extent by RTRes developers' work connected with their activities actuality, novelty and competition ideas grounding and realisation. Nobody can better than the developers of scientific-technical results, RTRes see their activities and their results in local manufacturing, economy. Therefore, namely they must start to explain the RTRes users' needs (diagnostics), to base the necessity for some management solutions. Only later in the marketing realisation the sub-system of management (from faculty, institute, university etc.) must join trying to ensure fully the process of decision-taking and realisation oriented to RTRes practical realisation, commercialisation. For insuring an effective marketing it is necessary to take orientation to a permanent collaboration with the users of RTRes to enter into long-time relations and maintain them. Such relations allow to better understand the processes of RTRes users' innovation, their complexity, to understand what they value and what they expect from the collaboration with higher schools. The basis of the long-term relations is the exclusiveness of the present RTRes. Thus the realisation of RTPot marketing function means the balanced management sub-system and actions of RTRes developers.

The commercial success of realisation of functioning RTPot marketing function depends on the following points:

- the consumers' potential needs, their change tendencies and possibilities of RTPot collation and comparison;
- the RTPot possibilities evaluation of competing on market other systems (universities, institutions etc.);
- the capability to turn the consumer's development needs into a real order for definite RTRes.

As a result of RTPot activities, two points, defining the marketing function contents, may be recommended:

1. the developed and presented result, based on a diagnosis and analysis, satisfies the consumer's expectation;

2. based on a scientific forecast and its own RTPot, to present a substantially new, a higher-level research product, which was hardly probable for the consumer.

To satisfy better the needs of economy, production under present conditions, it is necessary to develop, to systematically realise the function of RTPot marketing function. Clearly, in order to improve manufacturing, one should know it and the latest world achievements in a definite field. But practically some researchers are far away from modern manufacture problems and are interested in narrow problems. Under the conditions of large intensification of manufacture, when basic models are being changed every 2-4 years, the researchers must know the real development of manufacturing process, depth problems of it. Thus, teachers, researchers must continue investigations also in the manufacturing stage, to forecast and analyse manufacturing problems. Only in this way it is possible to define the importance and complexity of these problems, their ties and relations with other unsolved questions and suggest scientific solutions and improvements.

The modern marketing, as a science, more and more concentrates its attention to the value by presenting to the consumer the model of higher values [14, 19, 20]. As Virvilaitė [28] has noted, “the new marketing of consumers consists of three main processes – the definition of value, the development of value and the transfer of value.”

When increasing in Lithuania the number of higher schools, when developing among the higher schools the competition for persons striving to obtain a higher education, the marketing of educational services (EdServ) becomes more actual. While public higher schools have an economical advantage by obtaining finances from the budget, they can present the MES for a less price and for some better students even make them free of charge – the marketing is not actual in their activities. When reforming the studies, some conditions of higher schools functioning will become equal and EdServ quality importance will rise.

The development of EdServ for the post-reformed period requires methods and principles of marketing, its achievements on traditional market of goods and services, also to estimate their application possibilities in research spheres, to adapt them in a new sphere taking into account the specifics of the higher school.

In a higher school, as in other specific field, the contents of marketing is defined by a product, service contents. From a modern point of view, the EdServ contents must include:

- the presentation of scientific research based on the corresponding modern education;
- the development of an educated, creative, capable for self-education and business activities;
- the development of receptivity to innovations to new scientific ideas.

The activities of higher school marketing for realising the EdServ include the following trends:

- to direct users of the service (persons striving for a higher education);

- to persons, having a direct influence on the service users (parents, teachers of schools, gymnasiums, lyceas etc.);
- to enterprises, organisations interested in educating definite training specialists;
- to offices intermediating at the work-force market of labour exchange, offices of job-finding etc.;
- to organisations presenting educational services;
- to the society and its institutions engaged in development of the human capital.

The contents of a higher school are influenced by the following egzogenic factors:

- state policy of economy and research;
- state policy of research and studies;
- state social-demographic situation and policy;
- the demand of specialists on labour market;
- competitors' growth, development dynamics and their strategies;
- other outside factors.

The contents of EdServ also largely depend on endogenic factors of:

- teachers', scientists', researches' qualification structure;
- material-technical basis;
- higher-school infrastructure;
- marketing monitoring system;
- innovative teaching programmes;
- teaching-educational process in a quality management systems;
- advertisement and communication system level;
- other inner agents.

The marketing system of EdServ should be oriented to presenting the teaching-educating process as an innovative one. The marketing of some unique teaching "schools", of distinguished researchers, pedagogues and teaching technologies is prospective too.

When realising the function **of studies curricula**, corresponding to the economic interests, the function of **development, mastering, improvement and realisation**, it is necessary to increase the receptivity of a higher school to try to adopt the European higher schools progressive teaching and learning experience. Realisation of study curricula should be based on the service quality, and the improvement of studies curricula must satisfy the needs of the service consumers.

For formulating and basing a definite scientific research-technical aims a level of higher school potential **forecast** (HSPF) is of great importance. The function of it is based on the knowledge of the past and the present time processes and phenomena. It also allows to foresee the possible sequence and prospective events. The universities have the greatest possibilities and opportunities to complex evaluations and prognosis of many economic, research, technical,

ecological processes taking place in Lithuania. Mainly in them are accumulated many teachers, researches of different scientific trends and they are able to evaluate and discuss processes and phenomena and to forecast their development.

The function of **innovation development** is based on the actions, characterising the investigated object and realises in a practical way the research novelties. The description of the properties and parameters of an object, the systemisation of knowledge of it, explanation of the processes taking place in it, regularities of them present a new scientific knowledge. The function of innovation development solves the task not only of knowledge but also of practical realisation. Emboding new research and technical results requires to foresee new ways for developing techniques and technologies for finding new solution etc. Under the internalisation processes in Europe, when the exchange information on teaching and studies, **assimilation of novelties** became urgent in the institutions of higher education.

The function of **research and technical results** (RTRes) is performed in the stages, where scientific knowledge is already based on the stages of scientific-technical activities. As Ginevičius and Rimkus [16] noted, that under market conditions the commercialisation of research results became very actual. On the other hand, in the research-technical field this function implies a specific object – the process of teaching. Here, when realizing new research, research-technical results in educational process, the ties between research and education are maintained. By transferring scientific knowledge to students a highly-developed mentality, an intellectual potential is developed, for developing economy, research and culture in future. Only a teaching process based on transferring scientific knowledge and taking part in it may correspond to modern knowledge economy development tasks.

Ruževičius [24] for characterising the activities of higher school, in other words, for HSPot functioning recommends the system of quantitative and qualitative indices. The quantitative indices include:

- indices of people entering the competition;
- indices of people graduated from a higher school and employed (the level of earnings);
- indices of students' opinion and evaluation questionnaire;
- indices of employers, social partners' opinions and evaluation;
- qualification of teachers (academic degree);
- the quantity of teachers' research and educational publications;
- the quantity of popular publications;
- participation of teachers in scientists' development (consultations for Doctoral students, taking part when maintaining Doctoral thesis and Habilitation ones);
- teachers' participation in international and national (academic) research and business scientific organisations;

- the quantity of lectures at international and national conferences and other academic and business meetings (participation of teachers in *research* and definite kinds of *business* meetings);
- participation in the EU and other international and national business projects;
- the quantity of foreign partners taking part in common research project and teaching students;
- the value of ordered investigations;
- teachers' participation in business and public sectors organisations competence-development training;
- the quantity of organised research meetings;
- participation in reviewing the research and school editions, editorial boards, conference organising committies, presiding conferences and their sections;
- representations of the faculty, university at the technical committies of state ruling institutions, councils, expert commisions;
- representations of the faculty, university at national and international research, academic and business organisations;
- the efficiency of young reserchers (the quantity of Doctoral students defended the dissertation, their publication quantity and the indicators of their introduction);
- the quantity of the courses read in a foreign language;
- international students' exchange quantity;
- international teachers' exchange quantity;
- international studies curricula accreditation;
- the common with foreign universities or integrated into networks of international universities or programmes quantity;
- the number of final and course works compiled by orders of organisations;
- the number of students' final and research works;
- the number of students' papers delivered at conferences, industrial plants;
- the number of students' research publications;
- awarding students and their research works at international, national and other competitions.

According to Ruževičius' opinion, the quality of the higher school is shown by the following indices:

- a broad network of collaboration (with educational and research institutions); an effective presentation in associated business institutions; an enlarging permanent collaboration with foreign institutions;

- the quality of curricula (the opinions about the graduates' finished works and acquired competences); the indices of accredited indicators for outside evaluation;

- the quality of organisation (democratic ruling, striving for leadership, close work of administration and self-government; publicity; common arrangements of students and teachers; formation of traditions and academic society; flexibility; association culture);

- response to regional needs (accessibility to higher education in regions; development of project activities for different regions of the country; organisation of stipulating studies);

- the surroundings of quality studies and work (improving material resources, application of the latest informational technologies, the aesthetic quality of surrounding, publishing possibilities etc.);

- the studying organisation (the qualification and competence become better: the studies of the second stage, Doctoral studies, Habilitation indices);

- support for students (all auditoriums have an access to internet and apparatuses of multimedia, automobile parking places etc.);

- the improving qualities of research activities;

- the influence on the urban (regional, country) culture;

- teachers' internal (of university, faculty) and external (of branch, national, international) nominations;

- the usage of growing organisational advantages (cooperation of some higher schools subdivisions; possibilities of studies curricula choice; the possibility of concentration of human and material resources);

- application of latest information dispersion methods;

- the students' comments (a positive opinion of students about practical teaching, levelling studies, work and learning conditions);

- the system of studies quality management;

- the system and culture of the saving development and in an organisation;

- the system of socially responsible activities and culture in an organisation;

- the integral management system (of quality, nature protection, social responsibility, safety and health) in organisations.

The quantitative and qualitative indices of higher schools activities presented by Ruževičius [24] are more often applied, as seen in their contents, to higher schools of universities type. But these indices may be used to characterise the colleges activities.

When analysing the functioning of HSPot in the aspect of innovations, it is possible to distinguish a higher school potential. Such a potential represents the HSPot innovative characteristic describing the higher school possibilities to generate, produce and implant novelties both in teaching, in research and technical fields. As Bivainis and Drejeris [13] noted, a financial potential cannot be

included in an innovative potential. Therefore the elements of higher schools innovations potential correspond by their structure to HSPot elements. By the authors' opinion, at present only a small part of HSPot can be characterised as the innovative potential of a higher school.

4. Conclusions

1. Speeding up the Lithuanian economy in the context of the European Union is closely connected with the higher school potential development and improvement of its usage.

2. The higher school potential means the whole resources for developing research and technical novelties. It includes:

- a) material potential (buildings, equipment, instruments, materials etc.);
- b) intellectual potential (teachers, researchers, investigators);
- c) informational potential (materialised informational resources);
- d) a corresponding structure (including an organisational management structure, the management system potential, clearness of purpose, the goal orientation etc.);
- e) non-material elements (image, shaped mission, values, strategies, including marketing, etc.).

3. The potential of a higher school under the conditions of market economy performs the following functions:

- a) marketing function (including diagnostic and analytical ones);
- b) study programmes, corresponding to economic needs development and realization;
- c) scientific forecast (prognosis);
- d) development and realization of innovations (pedagogic, scientific-technical);
- e) innovations realization in practice.

4. The functioning of a higher school potential under an increasing competition requires an active development of a marketing function.

References

1. *Пелецкис К.* Совершенствование воспроизводства научно-технического потенциала вузов.- Экономические науки, 1987, Но 11, с.90–92.
2. *Пелецкис К.Ч.* Развитие научно-технического потенциала высшей школы в контексте Европейской интеграции и Болонского процесса. - Технические университеты: интеграция Европейской и мировой системами образования: материалы III Международной конференции (22-24 апреля 2008 г, Россия, Ижевск). EQ-2008m / Ижевский государственный технический университет, Ассоциация технических университетов. Том 1. Ижевск : Издательство ИжГТУ, 2008, с. 90-96.
3. *Пелецкис К.Ч.* Развитие научно-технического потенциала высшей школы в системе повышения качества подготовки специалистов. - Труды 6-й международной научно-практической Интернет-конференции "Преподаватель высшей школы в XXI веке" = International scientific-practical

INTERNET Conference "The teacher of a higher school in the 21-st century" / Федеральное агентство железнодорожного транспорта, Ростовский государственный университет путей сообщения. Сборник 6, Часть 2. Ростов-на-Дону : РГУПС, 2008, с. 3-7.

4. *Пелецкис К.Ч.* Развитие научно-технического потенциала высшей школы в системе совершенствования образования. - XI Международная научно-практическая конференция (зимняя сессия) "Проблемы образования в современной России и на постсоветском пространстве", январь 2008 г. : сборник статей / Общество "Знание" России, Приволжский дом знаний, Федеральное агентство по образованию, Академия социальных наук РФ, Московский институт экономики, менеджмента и права, Пензенская Государственная технологическая академия. Пенза : АНОО "Приволжский дом знаний", 2008, с. 16-18.

5. *Пелецкис К.Ч.* Развитие научно-технического потенциала высшей школы как основа совершенствования образования. - Наука и образование: материалы VII Международной научной конференции (14-15 марта 2008 г.) / Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "Кемеровский государственный университет", Беловский институт (Филиал) КемГУ. Часть I. Белово : ООО "Канцлер", 2008, с. 339-342.

6. *Пелецкис К.Ч.* Трансформация высшей школы Литвы в контексте Европейской интеграции и Болонского процесса. - Наука и образование: материалы VII Международной научной конференции (14-15 марта 2008 г.) / Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "Кемеровский государственный университет", Беловский институт (Филиал) КемГУ. Ч. 2. Белово : ООО "Канцлер", 2008, с. 554-557.

7. *Пелецкис К.Ч., Пелецкене В.Б.* Развитие научно-технического потенциала высшей школы как условие повышения качества высшего образования. - Инновационные технологии организации обучения в техническом ВУЗе: на пути к новому качеству образования: материалы международной научно-методической конференции 22-24 апреля 2008 г, Пенза / Пензенский государственный университет архитектуры и строительства. Часть 1. Пенза : ПГУАС, 2008, с. 135-139.

8. *Пелецкис К.Ч.* Теоретические аспекты функционирования научно-образовательного потенциала высшей школы. – IV international conference "Strategy of quality in industry and education". May 30 - June 6, 2008, Varna, Bulgaria: proceedings = IV-й Международной конференции «Стратегия качества в промышленности и образовании» (30 мая - 06 июня 2008 г, Варна, Болгария) / Ministry of Education and Sciences of Ukraine, Ministry of the Industrial Politics of Ukraine, Ukrainian State Committee on Technical Regulation Question and a Consumer Politics, National Accreditation Agency of Ukraine, National Metallurgical Academy of Ukraine (NMetAU), Technical University Varna, State Institute of the Industry Personnel Training and Retraining (SIPTTR),

Ukrainian Association of Quality. Vol. 2. Varna : Technical University Varna, 2008, с. 298-301.

9. *Пелецкис К.Ч.* Теоретические вопросы совершенствования управления функционированием научно-технического потенциала высшей школы. - Труды 6-й международной научно-практической Интернет-конференции "Преподаватель высшей школы в XXI веке = International scientific-practical INTERNET Conference "The teacher of a higher school in the 21-st century" / Федеральное агентство железнодорожного транспорта, Ростовский государственный университет путей сообщения. Сборник 6, Часть 2. Ростов-на-Дону : РГУПС, 2008, с. 337-340.

10. *Aaker, D. A.* Strategic Market Management. - New York. John Wiley & Sons, Inc., 2001, 338 p.

11. *Aaker, D. A.* Strategic Market Management. New York. John Wiley & Sons, Inc., 2005, 356 p.

12. *Adekola, A.; Korsakienė, R.; Tvaronavičienė, M.* Approach to innovative activities by Lithuanian companies in the current conditions of development. - Technological and economic development of economy. 2008, 14(4), p. 595–612.

13. *Bivainis, J.; Drejeris, R.* Naujų paslaugų diegimo tikslingumo pagrindimas. - Verslas: teorija ir praktika. 2007, 8(3), p. 119–130.

14. *Doyle, P.; Stern, Ph.* Marketing Management and Strategy. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall. 2006, 446 p.

15. *Ginevičius, R.; Sūdžius, V.* Organizacijų teorija. Vilnius: Technika. 2007, 328 p.

16. *Ginevičius, R.; Rimkus, L.* Mokslo rezultatų komercializavimas aukštojoje mokykloje. - Ūkio technologinis ir ekonominis vystymas. 2007, 13(1), p. 10–18.

17. *Grybaitė, V.; Tvaronavičienė, M.* Estimation of sustainable development: germination on institutional level. - Journal of Business Economics and Management. 2008, (9)4. p. 327–335.

18. *Korsakienė, R.; Tvaronavičienė, M.; Ginevičius, R.* The application of problem-based learning in engineering education at Vilnius Gediminas Technical University, in: Monash Engineering Education Series: Seminar Proceedings: 10th Baltic Region Seminar on Engineering Education, University of Szczecin, Szczecin, Poland, 4–6 September, 2006, p. 40–43.

19. *Kotler, Ph.; Keller, K. L.* A Framework for marketing management. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall. 2007, 360 p.

20. *Kotler, Ph.* Marketing management Analysis, Planning, Implementation and Control. New York: McGraw – Hill. 2003, 889 p.

21. *Marčinskas, A.; Gudonienė, V.; Druteikienė, G.* Aukštojo mokslo institucijų įvaizdis: šališki veiksniai. - Informacijos mokslai 40. 2008, p. 25–38.

22. *Peleckis K.* Management of the Research and Technical Potential of a Higher School: Teoretical Aspects of Improvement, Verslo ir teisės aktualijos 1. 2008. p. 101–109.

23. *Peleckis K.* Respublikos mokslinio-techninio potencialo vystymo ir naudojimo problemos. Analitinė apžvalga. Vilnius: LIMTI. 1988, 52 p.
24. *Ruževičius J.* Studijų kokybės vadybos sistemų tyrimas, *Ekonomika* 80. 2007, p. 51–69.
25. *Tvaronavičienė, M.; Korsakienė, R.; Ginevičius, R.* Factors fostering implementation of innovations in business: engineering education versus government support, in UNESCO International Centre for Engineering Education (UIEE) 5th Global Congress on Engineering Education in collaboration with Polytechnic University Brooklyn Congress Proceedings. New York, USA 17-21 July, 2006, p. 93–96.
26. *Tvaronavičienė, M.; Korsakienė, R.* The role of government in implementation of innovations: a case of Lithuania, *Verslas: teorija ir praktika*, 2007, 8(1), p. 9–14.
27. *Tvaronavičienė, M.; Tvaronavičius, V.* Kai kurie Lietuvos ekonominio augimo aspektai. - *Verslas: teorija ir praktika*, 2006, 7(4), p. 232–236.
28. *Virvilaitė, R.* Marketingo valdymas: mokomoji knyga. Kaunas, Technologija, 2007, 144 p.

Peleckis Kęstutis

Associate professor, Doctor of social sciences

Vilnius University, Lithuania

Peleckienė Valentina

Associate professor, Doctor of social sciences

Vilnius Gediminas Technical University, Lithuania

STRATEGIC DECISIONS IN SOLVENCY II FOR THE INSURANCE INDUSTRY OF EUROPEAN UNION

Аннотация. В настоящей статье приведена информация о значительных законодательных изменениях на страховом рынке Европейского Союза, которые называются режимом Solvency II. Эта система должна принести пользу для развития страховой отрасли Европейского Союза, послужить совершенствованию управления рисками, защите страхователей и обеспечения стабильности финансовой системы в целом. Основная цель настоящей статьи заключается в представлении основных преимуществ Solvency II по отношению к существующей системе регулирования. В статье представлены результаты анализа структуры Solvency II в трехуровневой системе. Эффективная реализация директивы Solvency II позволит страховым компаниям развить более прогрессивные системы управления рисками и даст для страхователей большую уверенность в продуктах страховщиков.

Ключевые слова: Европейский Союз, Solvency II, управление рисками, требования к платежеспособности капитала.

Abstract. This paper aims to present how undergoing significant legislative changes in the insurance market of European Union, called Solvency II regime, can benefit to development of insurance industry, risk management, protection of policyholders and the stability of the financial system as a whole.

The main purpose of this paper is to present the key advantages of Solvency II changes under the existing regulatory system, to analyse the structure of Solvency II three-pillar system. An effective implementation of Solvency II Directive will enhance insurers to develop more progressive risk management and will give for policyholders greater confidence in the products of insurers.

Keywords: European Union, Solvency II, risk management, solvency capital requirement.

The Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) was approved on 25 November 2009 and shortly is called Solvency II. Charlie McCreevy, Commissioner of EU Internal Market and Services about Solvency II mentioned: “It is an ambitious proposal that will completely overhaul the way we ensure the financial soundness of our insurers. We are setting a world-leading standard that requires insurers to focus on managing all the risks they face and enables them to operate much more efficiently. It’s good news for consumers, for the insurance industry and for the EU economy as a whole“(Lloyd’s, 2009).

Insurance supervision in the European Union is undergoing significant changes as the Solvency II Directive is going to implement new risk-based capital standards (Eling *et al.*, 2009). Firstly, the risk-based capital was developed by the National Association of Insurance Commissioners of the United States (NAIC, 2007), which is the minimum theoretical amount of capital that an insurance company needs to support its overall business operations. Risk based capital is used to set capital requirements considering size and degree of risk taken by insurer (Pitselis, 2009, 2013). In recent literature an overview of the new Solvency II regime is provided by Eling *et al* (2007), Doff (2008) and Steffen (2008). They presented various aspects of the EU efforts to develop a harmonized set of insurer solvency regulations. In the context of Solvency II, different aspects of harmonization are discussed in the insurance sector of Lithuania, such as the convergence of Solvency II and future accounting standards (Linartas, Baravykas, 2010) or insurance undertaking’s risk management (Buškevičiūtė, Leškevičiūtė, 2008). Liebwein (2006) argues for some requirements for Solvency II internal risk models, which is one of Solvency II innovations. A few approaches and aspects of a standard model under Solvency II have been discussed by Sandström (2006), Schubert and Griebmann (2007).

Solvency II introduces a new, harmonised EU-wide regulatory regime, which replaces 14 existing insurance Directives. The main objectives of Solvency II are:

- better regulation and deeper integration of EU insurance market;
- protection of policyholders and competitiveness of EU insurers.

Given that, the main target of new Solvency II system is to ensure the financial soundness of insurance undertakings, and in particular to ensure their survival during difficult periods, protection of policyholders and keeping stability of the financial system as a whole. 2011 year was devoted for adoption of Implementing Measures. The deadline for the transposition of **Solvency II Directive into national laws is by the end of June 2013**. Now when the experts and supervisory authorities from all EU Member States are working with implementing measures of Solvency II Directive it is very important to familiarize insurance industry and policyholders on the advantages of the new Solvency II regulatory system, to compare it with practice of Basel II implementing measures in banking sector and to analyse the impact of financial crisis.

Firstly, the new Solvency II regime will be based on a more economic risk-based solvency requirements. Now, requirements under Solvency I regime are concentrated mainly on the liabilities side (i.e. insurance risks). Supposed Solvency II requirements will take account of the asset-side risks. Solvency II system will be sufficiently harmonized across all Pillars so that the risks in different locations and companies would be treated consistently (Pikselis, 2009).

Secondly, the new Solvency II system will be a „total balance sheet“ type regime where all the risks and their interactions will be considered. Insurers will be required to identify, measure and proactively manage risks. Depending on this, structure of Solvency II system is based on three-pillar approach, that is similar to Basel II including all the quantitative and qualitative aspects that could affect the solvency situation of the undertaking and giving due attention to governance and risk management issues (CEA, 2010). These main approaches are presented in Table 1 below:

Table 1. Structure of Solvency II three-pillar system

Pillar 1 Quantitative Requirements	Pillar 2 Qualitative requirements Supervisory Review	Pillar 3 Information disclosure
<ul style="list-style-type: none"> - Balance sheet valuation and capital requirements; - Harmonised standards for the valuation of assets and liabilities; - Calculation of capital requirements (SCR and MCR), own capital and technical provisions. 	<p>To ensure that insurers have good monitoring and management of risks and adequate capital:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Internal control; - Risk management; - Corporative governance; - Analysis of scenario; - Correction of capital. 	<p>Harmonisation of disclosure requirements, allowing capital adequacy to be compared across institutions, focused on supervisory reporting and transparency requirements.</p>

Source: CEA (2010), analysis by author

Table 1 shows that Pillar I requires demonstration of adequate financial resources and is concerned with the asset and liability measurement, including adequacy of technical provisions, and capital requirements. Solvency capital requirements in Pillar I will be based on a market-consistent total balance sheet

approach. Solvency II experts have proposed two capital level requirements (CEA, 2007):

- a main target level: solvency capital requirement (SCR), which will reflect the economic capital that a company needs to operate safely;
- a minimum capital requirement (MCR), which should serve as a trigger level (safety margin) for severe regulation action.

One reason for the introduction of two capital requirements is to establish a better early warning mechanism and thus allow more time for supervisory intervention. The SCR is based on a Value-at-Risk measure calibrated to a 99,5% confidence level over a 1-year time horizon. The SCR covers all risks that an insurer faces (e.g. insurance, market, credit and operational risk) and will take full account of any risk mitigation techniques applied by the insurer (e.g. reinsurance and securitisation). The SCR can be determined either by a standard approach or by an approved (partial) internal model with the standards for approval being achievable by Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS). The standard formula is the method insurers are expected to use to calculate SCR when they do not have their own internal model and therefore should be suitable for calculation by smaller firms. Calculation of the basic Solvency Capital Requirement set out in 2009/138/EC Directive's Article 104(1) and shall be equal to the following:

$$\text{Basic SCR} = \sqrt{\sum_{i,j} \text{Corr}_{ij} \times \text{SCR}_i \times \text{SCR}_j};$$

- where SCR_i denotes the risk module i and SCR_j denotes the risk module j , and where „ i, j “ means that the sum of the different terms should cover all possible combinations of i and j . In the calculation, SCR_i and SCR_j are replaced by the following:

- SCR non-life denotes the non-life underwriting risk module,
- SCR life denotes the life underwriting risk module,
- SCR health denotes the health underwriting risk module,
- SCR market denotes the market risk module,
- SCR default denotes the counterparty default risk module,

The factor Corr_{ij} denotes the item set out in row i and in column j of the following correlation matrix in Table 2:

Table 2. Correlation matrix of basic Solvency Capital Requirement (SCR)

$i \setminus j$	Market	Default	Life	Health	Non-life
Market	1	0,25	0,25	0,25	0,25
Default	0,25	1	0,25	0,25	0,5
Life	0,25	0,25	1	0,25	0,25
Health	0,25	0,25	0,25	1	0
Non-life	0,25	0,5	0	0	1

(Source: Directive 2009/138/EC- Annex IV)

Besides this, there are separate calculations of the non-life underwriting risk module and the life underwriting risk module also. Value-at-Risk (VaR) is a commonly used measure in financial services to assess the risk associated with a

portfolio of assets and liabilities. If an insurer's available resources fall below the SCR, then supervisors are required to take action with the aim of restoring the insurer's finances back into the level of the SCR as soon as possible. If, despite supervisory intervention, the available resources of the insurer fall below the MCR, then „ultimate supervisory action“ will be triggered: the insurer's liabilities will be transferred to another insurer and the license of the insurer will be withdrawn or the insurer will be closed to new business and its in-force business will be liquidated.

Eligible capital is essentially the difference between the capital market consistent value of assets and liabilities. All capital items in the balance sheet have to be assessed on an economic basis consistent with the Solvency II regime. The amount of eligible own funds is derived based on balance sheet basic own funds and the ancillary own funds not on the balance sheet. Capital requirements are calculated based on a comprehensive analysis of risks, taking into account the interaction between assets and liabilities, risk mitigation and diversification.

As own funds items possess different quantities and provide for different levels of absorption of losses, those items will be classified into three tiers depending on their nature and in terms of the extent to which they meet certain criteria.

The value of technical provisions shall be equal to the sum of a best estimate and a risk margin as set out below (Directive, Article 77):

- the best estimate shall correspond to the probability-weighted average of future cash-flows, taking account of the time value of money (expected present value of future cash-flows), using the relevant risk-free interest rate term structure;
- the calculation of the best estimate shall be based upon up-to-date and credible information and realistic assumptions and be performed using adequate, applicable and relevant actuarial and statistical methods;
- the cash-flow projection used in the calculation of the best estimate shall take account of all the cash in- and out-flows required to settle the insurance and reinsurance obligations over the lifetime thereof;
- the best estimate shall be calculated gross, without deduction of the amounts recoverable from reinsurance contracts and special purpose vehicles. Those amounts shall be calculated separately.

The risk margin shall be such as to ensure that the value of the technical provisions is equivalent to the amount that insurance and reinsurance undertakings would be expected to require in order to take over and meet the insurance and reinsurance obligations. Insurance and reinsurance undertakings shall value the best estimate and the risk margin separately. However, where future cash flows associated with insurance or reinsurance obligations can be replicated reliably using financial instruments for which a reliable market value is observable, the value of technical provisions associated with those future cash flows shall be determined on the basis of the market value of those financial instruments. In this

case, separate calculations of the best estimate and the risk margin shall not be required.

Where insurance and reinsurance undertakings value the best estimate and the risk margin separately, the risk margin shall be calculated by determining the cost of providing an amount of eligible own funds equal to the Solvency Capital Requirement necessary to support the insurance and reinsurance obligations over the lifetime thereof. The rate used in the determination of the cost of providing that amount of eligible own funds (Cost-of-Capital rate) shall be the same for all insurance and reinsurance undertakings and shall be reviewed periodically.

The Cost-of-Capital rate used shall be equal to the additional rate, above the relevant risk-free interest rate, that an insurance or reinsurance undertaking would incur holding an amount of eligible own funds, equal to the Solvency Capital Requirement necessary to support insurance and reinsurance obligations over the lifetime of those obligations.

Under Solvency II insurance and reinsurance undertakings value assets and liabilities as follows (Directive, Article 75):

- assets shall be valued at the amount for which they could be exchanged between knowledgeable willing parties in an arm's length transaction;
- liabilities shall be valued at the amount for which they could be transferred, or settled, between knowledgeable willing parties in an arm's length transaction. When valuing liabilities no adjustment to take account of the own credit standing of the insurance or reinsurance undertaking shall be made.

Table 1 shows that the Pillar II requirements will include the main principles of internal control and sound risk management for insurance undertaking and will help insurers to have good monitoring of risks and adequate capital. Under Solvency I solvency requirements are based on largely historical data. The new Solvency II rules will require insurers:

- to have an effective risk management system implemented by senior management. Risk and capital management must be integrated;
- to foresee any future developments, such as new business plans or the possibility of catastrophic events;
- the introduction of Own Risk and Solvency Assessment (ORSA);
- to introduce the Supervisory Review Process, which will enable supervisors for better and earlier identification of insurers which can have difficulties, to evaluate insurers' compliance with the laws, regulations and administrative provisions.

Under Solvency II Member States shall ensure that the administrative, management or supervisory body of the insurance or reinsurance undertaking has the ultimate responsibility for the compliance, by the undertaking concerned, with the laws, regulations and administrative provisions.

Member States shall require all insurance and reinsurance undertakings to have in place an effective system of governance which provides for sound and prudent management of the business. That system shall at least include an

adequate transparent organizational structure with a clear allocation and appropriate segregation of responsibilities and an effective system for ensuring the transmission of information. The system of governance shall be subject to regular internal review. The system of governance shall be proportionate to the nature, scale and complexity of the operations of the insurance or reinsurance undertaking. Insurance and reinsurance undertakings shall have written policies in relation to at least risk management, internal control, internal audit and, where relevant, outsourcing. They shall ensure that those policies are implemented. Those written policies shall be reviewed at least annually. They shall be subject to prior approval by the administrative, management or supervisory body and be adapted in view of any significant change in the system or area concerned.

The supervisory authorities shall have appropriate means, methods and powers for verifying the system of governance of the insurance and reinsurance undertakings and for evaluating emerging risks identified by those undertakings which may affect their financial soundness.

Insurance and reinsurance undertakings shall ensure that all persons who effectively run the undertaking or have other key functions at all times fulfill the following requirements:

- their professional qualifications, knowledge and experience are adequate to enable sound and prudent management (fit);
- they are of good repute and integrity (proper).

Insurance and reinsurance undertakings shall notify the supervisory authority of any changes to the identity of the persons who effectively run the undertaking or are responsible for other key functions, along with all information needed to assess whether any new persons appointed to manage the undertaking are fit and proper.

Where a Member State requires of its own nationals proof of good repute, proof of no previous bankruptcy, or both, that Member State shall accept as sufficient evidence in respect of nationals of other Member States the production of an extract from the judicial record or, failing this, of an equivalent document issued by a competent judicial or administrative authority in the home Member State or the Member State from which the foreign national comes showing that those requirements have been met.

Solvency II also sets out some new strengthened governance requirements, concerning the management of assets that should further improve practice in this area. The governance requirements for insurers mean that they will have to establish functions responsible to deal with risk management, risk modelling (for internal model users), compliance, internal audit and actuarial issues. These functions must help insurers in their practical implementation of the new rules. Insurers must have an adequate and transparent governance system with a clear allocation of responsibilities and effective reporting lines. Solvency II identifies several functions, such as the risk management function and the actuarial function, which insurers must have.

Other requirements relate to internal control and internal audit, the need to carry out a self assessment of the company's risk and solvency position and the need for board members and senior management to be „fit and proper“.

The requirements concerning governance and risk management must be proportionate to the nature, scale and complexity of the insurer. The review of the governance arrangements and risk management capabilities will form a central part of the supervisory review process. Insurance and reinsurance undertakings shall have in place an effective risk management system comprising strategies, processes and reporting procedures necessary to identify, measure, monitor, manage and report, on a continuous basis the risks, at an individual and at an aggregated level, to which they are or could be exposed, and their interdependencies. The risk-management system shall cover the risks to be included in the calculation of the Solvency Capital Requirement as well as the risks which are not or not fully included in the calculation thereof.

The risk-management system shall cover at least the following areas:

- underwriting and reserving;
- asset–liability management;
- investment, in particular derivatives and similar commitments;
- liquidity and concentration risk management;
- operational risk management;
- reinsurance and other risk-mitigation techniques.

Insurance and reinsurance undertakings shall provide for a risk-management function which shall be structured in such a way as to facilitate the implementation of the risk-management system. For insurance and reinsurance undertakings using a partial or full internal the risk-management function shall cover the following additional tasks:

- to design and implement the internal model;
- to test and validate the internal model;
- to document the internal model and any subsequent changes made to it;
- to analyze the performance of the internal model and to produce summary reports thereof;
- to inform the administrative, management or supervisory body about the performance of the internal model, suggesting areas needing improvement, and up-dating that body on the status of efforts to improve previously identified weaknesses.

As part of its risk-management system every insurance undertaking and reinsurance undertaking shall conduct its own risk and solvency assessment. That assessment shall include at least the following:

- the overall solvency needs taking into account the specific risk profile, approved risk tolerance limits and the business strategy of the undertaking;
- the compliance, on a continuous basis, with the capital requirements and with the requirements regarding technical provisions;

- the significance with which the risk profile of the undertaking concerned deviates from the assumptions underlying the Solvency Capital Requirement, calculated with the standard formula or with its partial or full internal model.

The own-risk and solvency assessment shall be an integral part of the business strategy and shall be taken into account on an ongoing basis in the strategic decisions of the undertaking.

Insurance and reinsurance undertakings shall have in place an effective **internal control system**. That system shall at least include administrative and accounting procedures, an internal control framework, the appropriate reporting arrangements at all levels of the undertaking and a compliance function. The compliance function shall include advising the administrative, management or supervisory body on compliance with the laws, regulations and administrative provisions. It shall also include an assessment of the possible impact of any changes in the legal environment on the operations of the undertaking concerned and the identification and assessment of compliance risk.

Insurance and reinsurance undertakings shall provide for an effective **internal audit function**. The internal audit function shall include an evaluation of the adequacy and effectiveness of the internal control system and other elements of the system of governance. The internal audit function shall be objective and independent from the operational functions. Any findings and recommendations of the internal audit shall be reported to the administrative, management or supervisory body which shall determine what actions are to be taken with respect to each of the internal audit findings and recommendations and shall ensure that those actions are carried out.

Under Solvency I, there is no capital requirement related to market risk. This means that insurers do not have to hold capital against the risk of holding equity investments, or any other volatile or risky financial asset now. Under Solvency II insurers will be required to hold capital against:

- market risk (i.e. fall in the value of insurers' investments);
- credit risk (e.g. when third parties cannot repay their debts);
- operational risk.

One of the reasons why it is necessary to consider market risk, or risk associated with investments, is that inappropriate investment strategies or adverse movements in the value of the investments can threaten the financial soundness of an insurer and its ability to meet its commitments. Requiring insurers to hold capital against such adverse scenarios arising out of their investments not only mitigates against insurance failures, but also incentivises insurers to consider the appropriateness of their investment portfolio and the risk associated with it (Pikselis, 2009).

Structure of the market risk module is set out in the 2009/138/EB Directive's Article 105(5) and shall be equal to the following:

$$SCR_{\text{market}} = \sqrt{\sum \text{Corr}_{ij}} \times SCR_i \times SCR_j$$

where SCR_i denotes the sub-module i and SCR_j denotes the sub-module j , and where " $\sum_{i,j}$ " means that the sum of the different terms should cover all possible combinations of i and j . In the calculation, SCR_i and SCR_j are replaced by the following:

- SCR interest rate denotes the interest rate risk sub-module,
- SCR equity denotes the equity risk sub-module,
- SCR property denotes the property risk sub-module,
- SCR spread denotes the spread risk sub-module,
- SCR concentration denotes the market risk concentrations sub-module,
- SCR currency denotes the currency risk sub-module.

Under Pillar II, supervisory authorities may extend the recovery period for breaches of the Solvency Capital Requirement in the event of an exceptional fall in financial markets, taking into account all relevant factors.

Pillar III - information disclosure - will require insurers to disclose certain information publicly to a far greater extent than under Solvency I. Pillar III requirements will be closely aligned to the contents of the other two pillars including disclosure and transparency of the Solvency II. Information disclosure will bring in market discipline to support regulatory objectives. Insurers should be prepared to disclose more information publicly than at present. They will be required to give two different types of report:

- public, annual Solvency and Financial Condition report;
- further information needed for the purposes of supervision

Report on solvency and financial condition contains (Directive, Article 51):

Member States shall require insurance and reinsurance undertakings to disclose publicly, on an annual basis, a report on their solvency and financial condition. That report shall contain the following information, either in full or by way of references to equivalent information, both in nature and scope, disclosed publicly under other legal or regulatory requirements:

- a description of the business and the performance of the undertaking;
- a description of the system of governance and an assessment of its adequacy for the risk profile of the undertaking;
- a description, separately for each category of risk, of the risk exposure, concentration, mitigation and sensitivity;
- a description, separately for assets, technical provisions, and other liabilities, of the bases and methods used for their valuation, together with an explanation of any major differences in the bases and methods used for their valuation in financial statements;
- a description of the capital management, including at least the following:
 - the structure and amount of own funds, and their quality;
 - the amounts of the Solvency Capital Requirement and of the Minimum Capital Requirement;

- the option set out in Article 304 of Directive used for the calculation of the Solvency Capital Requirement;
- information allowing a proper understanding of the main differences between the underlying assumptions of the standard formula and those of any internal model used by the undertaking for the calculation of its Solvency Capital Requirement;
- the amount of any non-compliance with the Minimum Capital Requirement or any significant non-compliance with the Solvency Capital Requirement during the reporting period, even if subsequently resolved, with an explanation of its origin and consequences as well as any remedial measures taken.

Pillar III will help to ensure the soundness and stability of insurers, will force greater cooperation between insurance supervisors and will foster supervisory convergence.

The new Solvency II regime will strengthen the role of the group supervisor who will have specific responsibilities to be exercised in close cooperation with the solo supervisors. Jack de Larusiere mentioned that the group support regime would:

- install colleges of supervisors for cross-border groups and ensure an effective decision making process within the colleges;
- allow home based firm to allocate capital throughout the group in an efficient way, subject to safeguard to protect the financial soundness of all the legal entities belonging to the group. This will mean that the same economic risk-based approach will be applied to insurance groups which will be better managed as a single economic entity.

In conclusion, it may be said that this study raises actual problems of Solvency II implementation into national legislation.

1. The new Solvency II regime will be based on more economic risk-based solvency requirements. If requirements under Solvency I regime concentrated mainly on the liabilities side, Solvency II requirements will take account of the asset-side risks and will be sufficiently harmonized across all Pillars so that the risks in different locations and companies would be treated consistently.

2. The main target of new Solvency II system is to ensure the financial soundness of insurance undertakings, and in particular to ensure their survival during difficult periods, protection of policy holders and keeping stability of the financial system as a whole. The European Parliament on March 2014 adopted in plenary session the "Omnibus II" Directive that completes the "Solvency II" Directive and finalises the new framework for insurance regulation and supervision in the EU. *The Commission is now preparing the next stage of implementation of Solvency II, which will be the adoption of a Commission Delegated Act containing a large number of detailed implementing rules and also is working on a package of Implementing Technical Standards that will ensure that everything will be ready for the application of Solvency II on 1 January 2016.*

References

1. Buškevičiūtė, E.; Leškevičiūtė, A. 2008. Rizikos valdymas draudimo įmonėse. *Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai*, 2(2): 59-75.
2. Comité Européen des Assurances (CEA), 2010.
3. Comité Européen des Assurances (CEA), Consequences of Solvency II for Insurers. 2007. Available at: www.ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/.
4. Esson, R., Cooke, P., 2007. Accounting and solvency convergence - Dream or reality? *Geneva Papers on Risk and Insurance- Issues and Practice* 32 (3): 332-344
5. Liebwein, P. 2006. Risk models for capital adequacy: Applications in the context of solvency II and beyond. *Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice* 31 (3): 528-550.
6. Linartas, A.; Baravykas R. 2010. Choosing discount rate for the evaluation of insurance liabilities. *Intellectual economics*, 1(7): p. 30–40.
7. Linder, U.; Ronkainen, V. 2004. Solvency II - Towards a new insurance supervisory system in EU, *Scandinavian actuarial Journal*, 6 462-474.
8. Lloyd's, 2009.
9. Pitselis G. 2013. A review on robust estimators applied to regression credibility, *Journal of Computational and Applied Mathematics* 239: 231-249.
10. Pitselis, G. 2009. Solvency supervision based on a total balance sheet approach, *Journal of Computational and Applied Mathematics* 233: 83-96.
11. Sandström, A. 2006. Solvency: Models, Assessment and Regulation. Chapman & Hall/CRC, Boca Raton.
12. Schubert, T., Griebmann, G. 2007. German proposal for a standard approach for Solvency II. *Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*: 32 (1).
13. The Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) *Official Journal L 335* , 17/12/2009 P. 0001 – 0155.

Peleckis Kęstutis

Associate professor, Doctor of social sciences

Vilnius University, Lithuania

Slavinskaitė

Neringa

Lecturer, Doctoral student

Vilnius Gediminas Technical University, Lithuania

INTEGRATED ASSESSMENT ON CORPORATE PERFORMANCE

EFFICIENCY: THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS

Аннотация. Настоящая статья посвящена комплексному анализу эффективности основной деятельности предприятий. Эффективность основной деятельности предприятий характеризуют многие показатели. Однако обобщающая оценка эффективности деятельности предприятий затруднена из-за отсутствия единого показателя. По мнению авторов, для

комплексной оценки эффективности основной деятельности предприятий могут быть применены методы многокритериальной оценки. Благодаря своей универсальности, они применяются в различных сферах. Они позволяют всесторонне оценить эффективность основной деятельности предприятия путем предоставления обобщенного показателя. В статье определяются основные этапы оценки эффективности основной деятельности предприятий, предлагается комплексная интегрированная система показателей для оценки эффективности основной деятельности предприятий. Система оценки включает в себя основные и частные показатели, а также и единый обобщающий комплексный показатель. Важное место в системе показателей отводится следующим показателям: прибыльности, затратности, а также показателям, характеризующим эффективность использования активов и трудовых ресурсов и охватывающим первичные финансовые и нефинансовые показатели, определяющим комплексную эффективность основной деятельности предприятий.

Ключевые слова: эффективность, эффективность основной деятельности, оценка эффективности основной деятельности, комплексная оценка, многокритериальные методы оценки.

Abstract. This article aim is to perform the complex evaluation of companies of operating activity. Companies operating activity status is described by many indicators which shows various aspects of efficiency of companies operating activity, but no one of a general index, which shows efficiency of companies operating activity fairly objectively. Recently, multicriteria methods have been effectively used for evaluating complex quantities. These methods are universal and used in different areas. With the help of such methods it is possible to evaluate the companies operating activity of efficiency comprehensively by presenting one generalized indicator.

The present paper is determined evaluation steps of business operating activity of effectiveness and is formed a complex integrated evaluation system of companies operating activity, which includes primary and sub - indicators and complex integrated index. Indicators of profitability, cost (expenditure) level, asset and labour utilization efficiency have an important place, which are assigned for the target group of indicators and covering primary financial and non - financial indicators, which have significant impact for assessment.

Keywords: efficiency, efficiency of operating activity, evaluation of company, complex evaluation, multicriteria methods.

Introduction

Though today's companies operate in highly dynamic environment, the evaluation of the effectiveness of the main performance always remains as one of the fundamental of each business areas. The company's performance assessment is like a clock, which shows today's business situation, trends in development and helps company to decide where to go further. There are calculated a lot of

company's performance evaluation methods and indicators in scientific literature and in practice, but for today there is an integrated company's main performance assessment, which include not one, but several methods.

Recently, in order to deal with both, theoretical research and practical challenges, there are applied multi-criteria evaluation methods (Figueira *et al.*, 2005). This is because of the universality of these methods, because when applying multicriteria evaluation method it is easy to quantify any complex phenomenon, expressed by many indicators. These methods have the advantage that a single generalised indicator combines both maximizing and minimizing indicators, expressed by various dimensions, i.e. those who grow, in some cases the situation of phenomenon is getting better, in other cases-getting worse. Such combination is possible because of normalization of indicators, when all the indicators are transformed into dimensionless, which are comparable with each other (Ginevičius, Podvezko, 2007). In other words, multi-criteria assessment methods are used as decision support system. There has been solved a lot of challenges, concerning technical and social issues, based on these methods. The major part is devoted to deal with the construction issues, such as investment efficiency in individual housing construction business (Ustinovičius *et al.*, 2005, (a)), evaluation of construction contracts (Podvezko *et al.*, 2010), selection of rank mode (Ustinovičius *et al.*, 2005 (b)), evaluating construction company's financial standing (Ginevičius, Podvezko, 2006), the comparison of several real construction variants, office repair and realization options (Ustinovičius *et al.*, 2006), setting the construction place for commercial facilities (Larichev *et al.*, 2003; Zavadskas *et al.*, 2009), management of vocational training quality (Andriušaitienė *et al.*, 2008), the evaluation of government aid to business (Ginevičius *et al.*, 2008), the comparison of Baltic States level of development (Tvaronavičienė *et al.*, 2008), evaluation of tax system (Bivainis, Skačkauskienė, 2009), evaluation of financial system (Žvirblis, Buračas, 2010), evaluation of product quality (Pabedinskaitė, Vitkauskas, 2009), evaluation of company's potential competitors (Žvirblis *et al.*, 2008), evaluation of company's environmental components (Žvirblis, Zinkevičiūtė, 2008), evaluation of Lithuanian banks's reliability (Ginevičius, Podvezko, 2008) and other evaluations.

Recently, companies apply a wide spectrum of different methods and techniques in order to assess the main operating activities. It can be seen some kind of evolution in the basic performance evaluation. Some companies use traditional methods and calculate the financial indicators, the other use to create new systems of how to evaluate company's performance and, in this way, adapt to changing business conditions. EVA (economic value added), MVA (market value added), SVA (shareholder value added), system of balanced indicators, ABC and flow method are widely applicable, but there is no such indicator system, which could define the effectiveness of company's performance in one indicator.

The results of the article are novel because of multicriteria evaluation system, which allows to assess the effectiveness of the company's basic performance in one indicator. Besides, this system can be algorithmicised and included in the perspective computerised business management subsystems and systems.

The object of this research is the effectiveness of the main performance in alcohol industry.

The purpose of this paper is to evaluate the effectiveness of the main performance in alcohol industry by using multi-criteria methods.

The methods of the research include scientific literature analysis, economic indicator analysis, multi-criteria evaluation of the main performance, analysis of quantitative evaluation methods.

1.The Concept of Core Performance Efficiency

There can be found a lot of different definitions for the word 'efficiency' in scientific literature. Performance efficiency is identified as the effective use of resources, when the desirable result is achieved at the lowest possible expenditure, or when we reach maximum possible result by using available resources. The achieved results are measured by effect and effectiveness. These company's performance indicators are closely related. However, according to K. Lukoševičius and other authors (2005), we need to distinguish these two definitions. Effect economically is the result of the effect of company's economic activity, which is often expressed in terms of value. Meanwhile, the term efficiency means the efficiency of company's performance, expressed by the ratio of achieved results and expenditures in order to get these results. Therefore, the effectiveness of the main activities is the level of using manufacturing resources, which ensure maximum results.

The evaluation of company's principal performance efficiency is important not only in the current state analysis, but also in analysing business prospects, identifying the reserves and opportunities of operational improvement. However, there is no one opinion in scientific literature to identify by what indicators or criteria the effectiveness of company's principal performance has to be evaluated and how to do it best, so this work will do the integrated evaluation of company's main performance efficiency by using not only financial, but also non-financial indicators.

1. Multi-criteria Evaluation Phases of Company's Core Activity

The absence of summative indicator in company's core performance evaluation leads companies to look for more effective ways to improve their situation. The solution of difficult social, economic, organisational management challenges are multi-criterion dimension: the company's main performance efficiency is evaluated not by one single indicator, but according to several independent and unrelated indicators. In this connection, it is important to select all the company's operational efficiency descriptive indicators.

The analysis of A. Žvirblys, I. Mačerinskienė, and A. Buračas in their work 'The Principals and Basic Models Evaluating the Potential of Companies' Competitor' shows that there are three basic criteria: activity's financial efficiency, financial compatibility and the balance of cash flow, but this paper deals only with the effectiveness of company's core performance, therefore, there will be analysed narrower group of indicators. There will be distinguished partial criteria in this article, made up of primary indicators. Primary indicators were selected after analysing several authors' works. (Gronskas, 2008; Juozaitienė, 2007; Kancerevyčius, 2009; Lukoševičius *et al.*, 2005; Mackevičius, 2007).

When comparing several companies' efficiency according to several indicators, there can be applied special methods, which allow to enter those rates into one (Belli *et al.*, 2004). This may be the sum or product of individual indicators (summative index is additive or multiplicative combination of partial indicators). However, generally, the selection of indicator of such efficiency is one of the most important and difficult stage of decisions quest, which requires not only experience and knowledge of the subject area, but also the creative elements.

Recently, for both theoretical research and practical tasks solution multi-criteria evaluation methods are increasingly used, which, by their nature, are fairly universal. This means that they make it possible to quantify any complex phenomenon, expressed by a number of indicators. Multi-criteria company's core performance evaluation methods can be classified into two groups:

1. Simple (geometric average, SAW sum of indicator meanings and weight products and unit sum);
2. Complex (TOPSIS, ELECTRA, PROMETHEE, VIKOR, complex proportional, simplify complex and other methods).

These methods were also analysed by Parkan, Wu (2000), Zhang (2003), Macharis (2004), Opricovic, Tzeng (2004) and others.

Regardless of the issue, there are certain stages, specific to the assessment of the effectiveness of the main performance, starting with the formulation of the research problem, establishing the object and purpose of the research and finishing with the determination of quantitative expression of investigated phenomenon and analysis of the results (1pav.):

First stage. Identifying and formulating the problem (problems), the object of the research, analysing influencing factors of the efficiency of company's core performance, setting the purposes of assessment (Tamošiūnienė, 2006).

The object of this paper is the evaluation of the effectiveness of core performance in alcohol industry, and the purpose of the research is quantitative evaluation of the effectiveness of companies' core performance, on purpose to define in a single indicator.

Second stage. Identifying all the factors that can affect the investigated object in the aspect of research purposes. Making a list of factors, which affect the efficiency of company's main performance, forming a system of factors, which affects company's core performance, with reference to analysed literature.

The company's main activity is a complex phenomenon and it is impossible to describe in one size, indicator, because it is difficult to find such a feature, which covers all the aspects of the analysed phenomenon. The factors, included in the efficiency evaluation of company's main performance, are connected to certain groups, highlighting the indicators of profitability, cost, the effectiveness of operating wealth and the efficiency of labour exercise.

Joint-stock profitability, own-stock profitability, gross margin, net profitability, activity profit, wealth profitability and short-term asset profitability are assigned to profitability indicator group. Cost level group includes the level of sales cost, activity cost for one litas of sales revenue, the cost of financial and investment activity for one litas of sales revenue and the level of the cost of investment activity. Asset efficiency group consists of resource turnover, working capital turnover, short-term asset turnover, long-term asset turnover, total asset turnover and receivable debt turnover. And labour force efficiency group includes sales and gross profit volume for one employee.

In order to describe properly and to evaluate correctly the efficiency of company's core performance, it is important to assess a bigger part of factors, because if you analyse only few factors, there is a danger to overlook some important aspects of company's activity that affect the overall efficiency of company's core business. However, a large number of factors has a negative side, because it is difficult to formalise such factors or assess their weight (importance), for it requires a long time and financial resources. At this stage, there are established quantitative expressions (indicators), which affect company's core business.

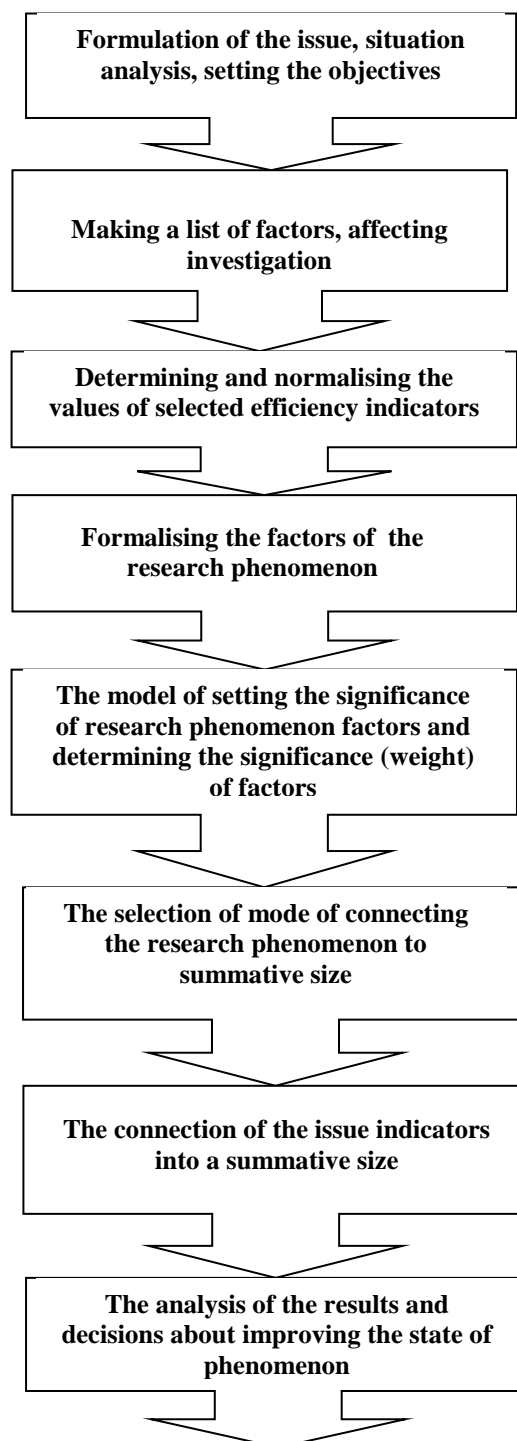
Each of the analysed indicators has their own relative information – net profit shows how much net profit accrue to one sale litas, the gross margin shows how much gross profit accrue to one sale litas, etc. To select and systematise the indicators, following selection principals are recommended to be applied:

- a) the indicators have to be simple and plain in their composition and mathematical algorithm;
- b) the indicators has to be widely used in practice and be known for various company's participants;
- c) it is necessary to assess the reliability and particularity of the information, used to calculate indicators;
- d) it is necessary to establish a minimum and maximum number of a set of evaluation indicators. With a large number of indicators, it is recommended to rate them.

Third stage. Determining and normalising the values of selected efficiency indicators.

It can be expressed by analytical formulae or point systems (for hardly formulised elements). Normalisation – a transformation of total indicators values into dimensionless (comparable with each other), transforming them respectively (table 1).

Fourth stage. Forming the indicators, reflecting system factors, i.e. the factors are given a formalised expression. It can be expressed by analytical formulae or point systems (for hardly formulised elements) (Andriušaitienė *et al.*, 2008).



1 pic. Stages of multi-criteria evaluation

(source: created by the author, with reference to Andriušaitienė *et al.*, 2008; Tamošiūnienė *et al.*, 2006)

Fifth stage. Two actions are performed at one time: optional method of setting the significance of phenomenon factors and determination of the significance (weight) of the factors. The values of investigated phenomenon indicators can be defined in two ways:

- in one case, if there is such a possibility, they are taken from the reports or other statistical sources;
- in other case, if there is no such a possibility, they are indicated by points, based on the selected rating. Usually, this is done by experts.

The selection of the model of identifying the significance of investigation elements depends on many factors, such as how many factors compose a system, at what level a team of experts can be formed, etc. When applying multi-criteria methods, there appears another problem- to identify an evaluation level of experts' compatibility and stability. The weight of indicators are often set by professional experts. The values of weights can be further applicable to multi-criteria evaluation, if the opinions of the experts are compatible (non-contradictory). The rate of concordance (compatibility) defines compatibility level. In order to calculate the concordance coefficient (W), we should rate the indicators preliminary in point of each expert.

The concordance coefficient is calculated according to the formula that describes the degree of coincidence of individual opinions:

$$W = \frac{12S}{r^2(m^3 - r \sum_{j=1}^r T_j^2)}, \quad (1)$$

Here are: r – the number of experts, m – the number of valued indicators, S – the sum of indicators rang the sum of the squares of deviations from their overall average, T_j – index of related ranks.

The concordance coefficient W , calculated according to each group of identified factors, shows the adequate compatibility of assessments ($W = 0,60 - 0,80$).

Sixth stage. Selecting the type of chosen efficiency indicators combination into a summative size (these can be a sum of individual indicators or a product (a summative indicator is additive or multiplicative combination of partial indicators)) and project's efficiency indicators are combined into a single summative size. When the efficiency analysis evaluates several indicators, they can be aggregated into a single generalised size or construct purpose trees, i.e. there can be applied special methods that allow to combine them into one (Tamošiūnienė *et al.*, 2006).

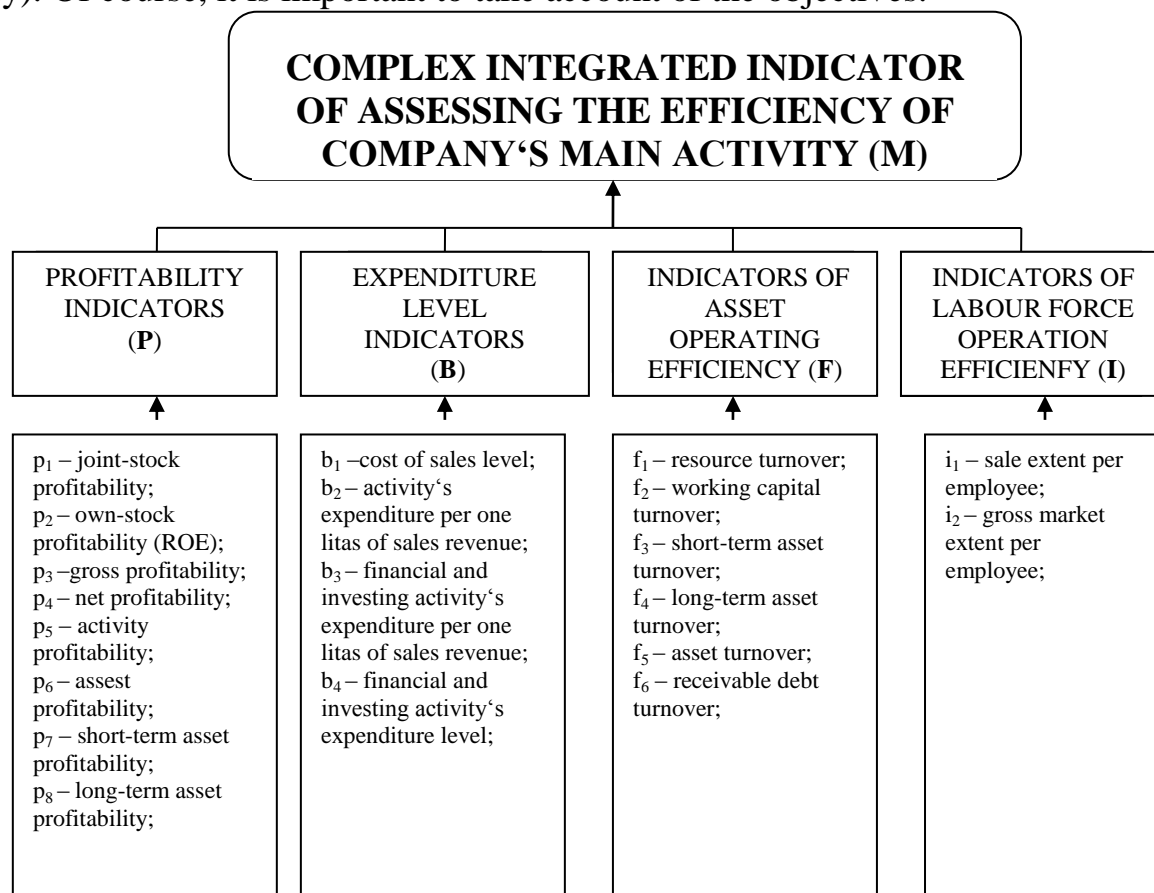
Seventh stage. The indicators of the phenomenon are combined into a summative size: there are carried out practical calculations of multi-criteria evaluation according to selected multi-criteria evaluation method.

Eighth stage. Analysis of the evaluation results and making the decisions about improving the state of the phenomenon on the basis of this analysis.

According to the analysed stages of company's core performance multi-criteria evaluation, the article will go further with the complex evaluation of core performance in alcohol industry.

3. Complex Evaluation of Core Performance Efficiency in Alcohol Industry

It is appropriate to start to develop evaluation system from establishing the indicators – in order to form such a set of indicators, which would let to evaluate the efficiency of company's core activity thoroughly. The scientific literature gives a lot of various indicators of evaluating the efficiency of company's main performance, which differs in content, as well as in spread and depth of company's performance. The abundance of existing indicators makes fear difficulties in selecting the most appropriate indicators. On the other hand, this abundance lets to create such a set of indicators, which would allow to evaluate the effectiveness of company's activity consistently. In general, the scientific literature (Lydeka, Kavaliauskas 2003; Chlivickas, Raudeliūnienė 2008, Tvaronavičienė 2008) identifies main requirements, which are necessary to form a system of evaluation indicators: an influence on the phenomenon, comparison, simplicity (the importance of accessibility to necessary data in the empirical study). Of course, it is important to take account of the objectives.



2 pic. Complex indicators system of company's core activity evaluation

(source: created by the author with reference to , 2007; Gronskas, 2008; Kancerevyčius, 2009; Juozaitienė, 2007)

So, in order to make a complex evaluation of the efficiency of company's main activity in alcohol industry, primarily there should be distinguished objective groups of indicators, covering the primary financial and non-financial indicators that have a substantial influence on the evaluation. firstly, there are distinguished the indicators of profitability, expenditure level, asset operating efficiency and labour force operation efficiency (Gronskas, 2005; Juozaitienė, 2007; Kancerevyčius, 2009; Lukoševičius et al., 2005; Mackevičius, 2007). It is also important that these groups consist mainly of primary indicators, definable according to each company's audited data, presented in each company's financial (primarily the balance and profit (loss)) reports (2 picture).

Separate groups of indicators index assessment (based on normalised values of primary indicators) models have and expression, which is given in table 1. In expert way, there are determined such significance coefficients, corresponding to each partial criterion of the general performance evaluation model: $hf1=0,3$; $hf2=0,2$; $hf3=0,3$; $hf4=0,2$; after inserting the corresponding values in a model, the following expression is given:

$$M = 0,3 P + 0,2 B + 0,3 F + 0,2 I , \quad (2)$$

After making a complex integrated evaluation system concerning the efficiency of company's main activity, defining partial criteria and selecting their substantial underlying indicators, we further go to the partial criteria and calculation of primary indicators of normalised values and determination of the significance coefficients.

Table 1. Partial criteria and calculation of primary indicators of normalised values and coefficients of the significance.

(source: created by the author's, based on calculations)

Partial criteria	Substantial underlying indicators	A	B	C	D	Significance coefficients
PROFITABILITY INDICATORS	p1	0,074	0,752	0,400	-0,155	0,1
	p2	0,175	0,508	0,786	-0,270	0,1
	p3	- 0,060	- 2,259	-0,720	1,851	0,2
	p4	0,137	0,447	0,122	-0,060	0,2
	p5	0,130	0,432	-0,031	0,028	0,1
	p6	0,087	0,220	0,084	-0,062	0,1
	p7	0,339	0,516	0,225	-0,251	0,1
	p8	0,117	0,383	0,133	-0,082	0,1

	Sum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
EXPENDITURE LEVEL INDICATORS	b1	0,743	0,596	0,530	0,817	0,4
	b2	0,239	0,388	0,388	0,165	0,3
	b3	0,018	0,016	0,082	0,018	0,2
	b4	0,941	0,000	0,912	0,406	0,1
	Sum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
INDICATORS OF ASSET OPERATING EFFICIENCY	f1	0,411	0,137	0,128	0,379	0,1
	f2	- 0,278	0,671	0,679	-0,125	0,3
	f3	0,234	0,054	0,057	0,208	0,2
	f4	0,081	0,040	0,034	0,068	0,1
	f5	0,060	0,023	0,021	0,051	0,1
	f6	0,493	0,075	0,081	0,419	0,2
	Sum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
INDICATORS OF LABOUR FORCE OPERATION EFFICIENCY	i1	0,880	0,741	0,705	0,830	0,5
	i2	0,120	0,259	0,295	0,170	0,5
	Sum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

The author's research investigate 4 companies from the alcohol industry: JSC „Anykščiai wine“ (A), JSC ‘Vilnius Vodka‘ (B), JSC ‘Alita‘ (C) ir JSC ‘Gubernija‘ (D). The calculations are given in table 1.

After giving the counting of partial criteria and primary indicators's normalised values and determination of significance coefficients, we will go further with the calculation of the effectiveness of company's main activity index and based on 2 formula, we are going to calculate it (table 2).

Table 2. Calculation of company's index value of complex analysis and index of company's activity

(source: created by the author, based on calculations)

	P	B	F	I	M
A	0,11	0,37	0,12	0,5	0,243
B	-0,08	0,36	0,25	0,5	0,223
C	0,04	0,34	0,25	0,5	0,255
D	0,28	0,38	0,14	0,5	0,302

So, after the calculations and complex evaluation of effectiveness of every selected company from alcohol industry are done, we can declare that the efficiency of JSC ‘Vilnius Vodka‘ is far behind JSC ‘Gubernija‘ and a little less from other companies, that are analysed here (JSC ‘Anykščiai wine‘, JSC ‘Alita‘). It is well seen, that the group of selected companies has similar expenditure level

and labour force operation rates, however, there is a sharp variation on profitability and asset operation efficiency indicators.

Conclusions

Scientific literature and practice, based on similar data, calculate a lot of methods and indicators of how to evaluate company's main activity and reveals analogical information, therefore a complex evaluation of the efficiency of company's main activity, which includes not one, but a number of methods, and allow to describe situation in one index is quite topical nowadays.

First of all, to make a complex evaluation of company's performance efficiency there are distinguished objective indicator groups, covering primary financial and non-financial indicators that have a substantial influence on evaluation. In this connection, it is important to select all the indicators, describing company's effectiveness. First of all, there are distinguished partial criteria (objective indicator groups), which include the indicators of profitability, expenditure level, asset operation efficiency and labour force operation efficiency, and then there are selected primary indicators for them.

There is also analysed multi-criteria evaluation system of company's effectiveness, holding partial criteria, as well as primary factors, which form them, also allows to describe the efficiency of dairy industry activity and compare companies with each other. Besides, the evaluation system can be applied to various needs of evaluator – index classification into groups gives a possibility to eliminate separate indicators or include new ones, without breaking the system of significance indicators, but harmonising the significance evaluation in the group.

After calculation of selected companies from alcohol industry and complex evaluation of the efficiency of each selected company's main activity are done, we can state, that JSC 'Vilnius Vodka' is pretty behind JSC 'Gubernija' and slightly less from other analysed companies (JSC 'Alita', JSC 'Anykščiai wine') according to the effectiveness of companies' activity.

Literature

1. Andriušaitienė, D.; Ginevičienė, B. V.; Šileika A. (2008). Daugiakriterinis profesinio mokymo kokybės valdymo vertinimo modelis. *Verslas: teorija ir praktika*, 9(2), 88-96. doi: 10.3846/1648-0627.2008.9.88–96
2. Belli, P.; Anderson, J.; Barnum, H.; Dixon, J.; Tan, J. P. (2004). *Economic analysis of Investment operations: Analytical tools and practical applications*.
3. Bivainis, J.; Skačkauskienė, I. (2009). Kompleksinio mokesčių sistemos vertinimo rodiklių sistema. *Verslas: teorija ir praktika*. 10(4), 298-307. doi: 10.3846/1648-0627.2009.10.298-307
4. Boguslauskas, V.; Jagelavičius, G. (2001). *Įmonės veiklos finansinis vertinimas*. Kaunas: Technologija.
5. Buškevičiūtė, E.; Mačerinskienė, I. (2007). *Finansų analizė*. Kaunas: Technologija.
6. Chlivickas, E.; Raudeliūnienė, J. (2008). Technologinių išteklių potencialo viešame sektoriuje: vertinimo sistema. *Viešasis administravimas*. 17(1), 62-69.

7. Figueira, J.; Greco, S.; Ehrgott, M. (2005) *Multiple Criteria Decision Analysis: State of the Art Survey*. International Series in Operations Research and Management science. United States of American.
8. Ginevičius, R.; Podvezko, V. (2006). Assessing the Financial state of construction enterprises. *Ūkio technologinis ir ekonominis vystymas*, 12(3), 188-194.
9. Ginevičius, R.; Podvezko, V. (2007). Some problems of evaluating multicriteria decision methods. *International journal of management and decision making*, 8(5/6), 527-539. doi: 10.1504/IJMDM.2007.013415
10. Ginevičius, R.; Podvezko, V. (2008). Multicriteria evaluation of Lithuanian banks from perspective of their reliability for clients. *Journal of Business Economics and Management*, 9(4), 257-267. doi:10.3846/bm.2010. 133
11. Ginevičius, R.; Podvezko, V.; Bruzge Š. (2008) Evaluating the effect of state aid to business by multicriteria methods. *Journal of Business Economics and Management*, 9(3), 167-180. doi: 10.3846/1611-1699.2008.9.167-180
12. Gronskas, V. (2008). *Ekonominė analizė*. Kaunas: Technologija.
13. Juozaitienė, L. (2007). *Įmonės finansai: analizė ir valdymas*. Šiauliai: VŠI Šiaulių universitetas.
14. Kancerevyčius, G. (2009). *Finansai ir investicijos*. Kaunas: Smaltija.
15. Larichev, O.; Kochin, D.; Ustinovičius, L., (2003). Multicriteria method of choosing the best alternative for investment. *International Journal of Strategic Property management*, 7(1), 33-43.
16. Lydeka, Z.; Kavaliauskas, J. (2003). Verslo subjektų veiklos efektyvumo skirtumai ir konkurencijos formos. *Ekonomika*, 61, 88-99.
17. Lukoševičius, K.; Martinkus, B.; Piktys, R. (2005). *Verslo ekonomika*. Kaunas: Technologija.
18. Parkan, C.; Wu, M. L. (2000). Comparison of three modern multi criteria decision – making tools. *International Journal of Systems Science*, 31(4), 497–518.
19. Macharis, C.; Springael, J.; Brucker, K. B.; Verbeke, A. (2004). PROMETHEE and AHP. The design of operational synergies in multi – criteria analysis. *European Journal of Operational Research*, 153 (2), 307 – 317. doi:10.1016/S0377-2217(03)00153-X
20. Mackevičius, J. (2007). *Įmonių veiklos analizė*. Vilnius: TEV.
21. Mackevičius, J.; Molienė, O.; Poškaitė, D. (2007). Nuosavo kapitalo kompleksinės analizės metodika. *Verslas: teorija ir praktika*, 8(2), 73–81.
22. Opricovic, S.; Tzeng, G. H. (2004). Compromise solution by MCDM methods: A comparative analysis of VIKOR and TOPSIS, *European Journal of Operational Research*, 156, 445–455. doi: 10.1016/S0377-2217(03)00020-1
23. Pabedinskaitė, A.; Vitkauskas, R. (2009). Daugiakriterinis produkto kokybės vertinimas. *Verslas: teorija ir praktika*, 10(3), 214-222. doi: 10.3846/1648-0627.2009.10.214-222

24. Podvezko, V.; Mitkus, S., Trinkūnienė, E. (2010). Complex evaluation of contracts for construction. *Journal of Civil Engineering and Management: International Research and Achievements*. Vilnius: Technika. 16 (2), 287-297. doi: 10.3846/jcem.2010.33
25. Tamošiūnienė, R.; Šidlauskas, S.; Trumpaitė, I. (2006). Investicinių projektų efektyvumo daugiakriterinis vertinimas. *Verslas: teorija ir praktika*, 7(4), 203–212.
26. Tvaronavičienė, M.; Ginevičius, R.; Grybaitė, V. (2008). Baltijos šalių išsivystymo palyginimas: praktiniai kompleksinio požiūrio taikymo aspektai. *Verslas: teorija ir praktika*, 9(1), 51-64.
27. Ustinovičius, L.; Šarkienė, L.; Šarka, V. (2005) (a). Individualių namų architektūrinių sprendimų modelis, taikiant daugiakriterinius sintezės metodus. *Ūkio technologinis ir ekonominis vystymas*, 9(1), 18-26.
28. Ustinovičius, L.; Andruškevičius, A.; Kutut, V.; Balcevič. R.; Barvidas, A. (2005) (b). Verbal analysis of engineering and construction solutions. *Technological and Economic Development of Economy*, 11(3), 220-231.
29. Ustinovičius, L.; Podvezko, V.; Ginevičius R., (2006). A methods of determining risk zones of investment in real estate. *Control and cybernetic*, 35(2), 471-486. doi: 10.3846/1648-0627.2008.9.81–87
30. Zavadskas, E.; K., Ustinovičius, L.; Stasiulionis, A. (2009). Multicriteria valuation of commercial construction projects for investment purposes. *Journal of Civil Engineering and Management*, 10(2), 151–166. doi:10.1080/13923730.2004.9636299
31. Zhang, W. (2003). Pareto optimum sensitivity analysis in multi – criteria optimization. *Finite Elements in Analysis and Design*, 39(5-6), 505–520. doi: 10.1002/nme.890
32. Žvirblis, A.; Mačerinskienė, I.; Buračas, A. (2008). Įmonių konkurentų potencialo vertinimo principai ir baziniai modeliai. *Intelektinė ekonomika*, 1(3), 82-92.
33. Žvirblis, A.; Zinkevičiūtė, V. (2008). Įmonės aplinkos komponentų daugiakriterio kiekybinio vertinimo principai ir modeliai. *Verslo ir teisės aktualijos*, 1, 183-191.
34. Žvirblis, A; Buračas, A. (2010) The consolidated measurement of the financial markets development : the case of transitional economies. *Technological and economic development of economy: Baltic journal on sustainability*, 16(2), 266-279.

*Porombrik A.A., student
candidate of economic sciences, assistant professor
Islamova Z.R.
candidate of philology sciences, assistant professor
Shamratova A.R.*

MANAGEMENT PROBLEMS OF PERSONNEL RESERVE OF CIVIL SERVICE

The purpose of this study is to identify management problems personnel reserve civil service and the development of copyright proposals to address them.

The study used scientific and special methods of investigation , including the method of participant observation , expert survey , the statistical method , and the method of comparative law .

Relevance of the topic is chosen by the following factors :

- 1) The presence of the will of the state, aimed at improving the quality of human capital of the state civil service;
- 2) The action of the modern challenges that adversely impact on the qualitative composition of the civil service;
- 3) Practice governance needs of AIC specific recommendations aimed at improving the formation of personnel reserve civil service;
- 4) The imperfection of the current legislation.

In general, these factors determine the relevance and topicality of the problem.

The novelty of the research is to develop practical recommendations to improve the management of personnel reserve civil service.

The objectives of creating and managing personnel are:

- 1) Ensuring sustainable competitive advantages of civil servants;
- 2) Formation of the optimal structure of civil service, the ability to achieve the efficiency and sustainability of agricultural production .

Nowadays personnel reserve civil servants management is undeveloped . This manifests itself in many aspects, such as:

- 1) Lack of regulatory screening techniques identified in the personnel reserve civil service;
- 2) Lack of legislative consolidation definition reserve personnel civil service ;
- 3) Corruption as the problem of formation of personnel reserve civil service ;
- 4) Contact with personnel reserve civil service does not always entail action;
- 5) Failure to use information technology in the formation of personnel reserve civil service ;
- 6) Undeveloped psychological screening techniques in the personnel reserve civil service ;

7) Undeveloped valuation techniques professional, personal and business qualities of the candidates in the personnel reserve civil service.

These problems should not be left unresolved. Therefore there are measures to improve the management of personnel reserve civil service:

1) To amend the Federal Law № 79 «On State Civil Service of the Russian Federation», consisting in the definition of «personnel reserve of the state civil service;

2) Develop a methodology to assess the professional, personal and professional qualities of candidates for civil service positions , including as a method of online testing ;

3) Using a database in the management personnel reserve civil service;

4) Development of legislative measures against corruption in the selection process of candidates for civil service personnel reserve of the state civil service ;

5) Selection of personnel reserve civil service on the use of techniques of psychological testing .

6) Tighter control of the parent bodies to ensure that vacant civil service is not filled from the outside and from the personnel reserve civil service.

These and many other activities will help improve management personnel reserve of the state civil service.

This will increase the quality of the staff of the civil service , which is reflected in the professionalism , business and personal line of civil servants civil service positions . From all this today depends on the quality of the government apparatus , which should work in the direction of not only improving the agrarian policy of the state as a whole, but achieving efficiency and sustainability of agricultural production, as well as the life quality of the population.

BIBLIOGRAPHY

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»
2. Черепанов, В.В. Основы государственной службы и кадровой политики [Текст] учеб. пособие / В.В. Черепанов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 679 р.

*Porombrik A.A., student
candidate of economic sciences, assistant professor
Islamova Z.R.
candidate of philology sciences, assistant professor
Shamratova A.R.*

IMPROVING THE PERFORMANCE OF INSURANCE STATE AUTHORITIES ON CONSIDERATION OF CITIZENS

Currently, the main law governing the treatment of citizens in local government is the Federal Law "On the order of consideration of citizens of the Russian Federation" dated May 2, 2006 . The right of citizens to appeal to the state and municipal authorities is one of the most important rights , as it is enshrined in

the Constitution of the Russian Federation. This right is reflected in the fact that citizens have the right to appeal personally and also to direct collective appeals to public authorities .

Thus , it is necessary to conclude that the organization of consideration of appeals shows the effectiveness of public authority , and do not forget that it is closely linked with the healthy development of society.

To date, there are many problems in the regulation of the relationship between citizens and government. Organization is particularly highlight this relationship . For many years, the government is trying to improve the system of consideration of population , as well as solving a problem. But until now, there is a trend of insufficient performance of public authorities. This is facilitated by a variety of reasons : corruption, unskilled work , conflicts of interest on state and municipal service , etc.

This will effectively apply the following recommendations for improving the work with citizens :

- 1) Quarterly inspect compliance with the requests , on-site ;
- 2) Conduct information days in the settlements ;
- 3) Develop an effective monitoring of the implementation scheme of complaints received during the information days ;
- 4) Conduct the reports of heads of organizations , departments , heads of regional administrations of work with citizens on an extended hardware meetings;
- 5) Require managers Housing conduct field meetings of the population;
- 6) Informing the public about opportunities to participate in local government and support of the citizens ;
- 7) A public reception with local authorities to provide qualified legal assistance to local communities and consultation on local issues , clarification of legislative provisions on local government , municipal charters and other legal acts affecting the rights of citizens.

In the development of information and analytical work with citizens in the state and municipal authorities , it is important :

- Analyze incoming written and oral treatment for chronological intervals , thematic , regional and social aspects ;
- Make greater use of analytical materials in the preparation of solutions , develop proposals to resolve the problems of the district , industries and social groups;
- Regularly inform the public through the media about the practice of written and oral applications of citizens and their outcome ;
- Regularly reflect in the media the main issues that concern citizens;
- Regularly inform the public about the activities of federal departments and agencies on key socio-economic issues through internet sites , multiple reference and information systems , the media .

All of these proposals would provide cost savings of citizens and organizations to overcome barriers in the interaction of power and society . Also

guaranteed by strengthening the implementation of decisions , which is one of the priorities of the public authorities. In order to fulfill the tasks also need a rational organization of control over the activities of officers . Thus, it is ensured integrity and to guarantee the right of every citizen to appeal to the public authorities.

Абдрафиков Э.В.

студент

Спивак В.В.

ассистент

Бакирский госуларственный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ СВЯЗАННЫЕ С ИНФОРМАЦИЕЙ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ

Одной из главных проблем, связанных с информированностью, является не полнота информации. Например, когда руководитель дает какое-то поручение своему подчиненному, но не говорит, зачем это нужно сделать. Что порой вызывает, некий, резонанс у работника. Вот так например, меня, однажды, когда я работал продавцом в магазине бытовой техники, четыре раза за два дня, попросили передвинуть вентиляторы, сначала с одного конца торговой площади в другой, потом в середину, а потом вообще убрать на склад. Просто сказали – сделай! Я не понимал зачем эта чехарда. Ведь это бессмысленно. Спросил у начальника – зачем! И в ответ услышал лишь - надо!

Вот такой вот способ управления и доставления информации до сотрудника я считаю не правильным. Потому что, только благодаря моему умению сдерживаться не возник конфликт с начальством, по поводу бессмысленной работы, которую мне поручили. Конечно суть здесь не только в не полноте информации но и в том что данную работу должны были выполнять грузчики, которых почему-то, не было. И таких примеров, в моей не продолжительной, но богатой рабочей практике достаточно. И бывало что приходилось увольняться, так как из за таких бессмысленных поручений возникали конфликты, после которых работа в данном учреждении не имела смысла.

Конечно, понять начальника можно, ему просто лень объяснять смысл столь не трудного поручения. Но вот эта лень, не желание доносить информацию до работника в полной мере, как раз таки и ведет к снижению эффективности, понижению целесообразности, падению духа творческого труда у работника, даже не смотря на то что, здесь этот «дух» особо и не нужен. Все это влияет на его духовное, творческое развитие как работника, ему нужно знать не только – что делать, но и зачем это делать. Только так, работник может развиваться и расти в профессиональном плане, а со временем шагать по карьерной лестнице, так как одна замечательная поговорка говорит – «тот, кто владеет информацией, владеет миром».

И в российской практике данная проблема очень распространена, именно поэтому, нет ни одной крупной российской организации, успешно работающей на мировом рынке, как это делают Apple, Google и другие зарубежные гиганты, от которых сейчас зависит Россия.

В этих компаниях, четко поставлены все информационные потоки, каждый знает, не только чем он занимается, но и зачем он это делает. Так как, европейская и американская школа менеджмента, во многом превосходят российскую школу. В том числе и плане постановки задачи и донесения её до работников. Каждый, кто приходит устраиваться на работу в зарубежные компании, четко знает чем он должен заниматься, какие у него полномочия, и что от него требуется.

Но совсем другая ситуация на российских предприятиях. Приходя на какую либо должность, за определенную плату, работник, порой, просто вынужден делать иную работу, не входящую в его трудовые обязанности по трудовому договору. И это касается не только мелких предприятий, но, даже, государственных органов, как например, налоговая организация. Так, например, отдел, который формирует документы по взысканию задолженностей, вынужден сам распечатывать и ставить печати на некоторые документы, за которые ответственен другой отдел. И все это из-за проблем с коммуникационными каналами. Вместо того, чтобы отправить электронное письмо или просто устно попросить предоставить необходимые документы, приходится вручную писать служебные записки, относить их, ждать когда их рассмотрят, одобряют и примутся за дело.

Данный процесс занимает от одного дня до трех, четырех. Что существенно влияет на скорость выполнения работы и, тем самым, на её эффективность. В наш век, высоких информационных технологий, использование таких методов общения между параллельными или смежными отделами организации, государственной организации, кажется абсурдом. Так как, эффективность работы столь важных правительственных органов, является очень важным процессом.

Давно пора переводить все документы на цифровые носители, разным отделам общаться друг с другом по внутренней локальной сети, и ввести практику электронных подписей. Что сократит процесс собственноручной подписи каждого листка документа, и в свою очередь, повысит скорость выполнения задания, и даст начальнику больше времени для постановки и решения других, более важных задач, которые требуют его внимания.

*Абдрафиков Э.В.
студент
Спивак В.В.
ассистент*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа.*

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Эффективное управление различными социальными организациями и системами немыслимо без использования информации. Такая ситуация предопределяется тем, что «управление в своей сущности есть подготовка, принятие и осуществление цепи последовательных решений управляющей системой на основе информации, отражающей состояние управляемого объекта и окружающей среды, а также степень исполнения (или невыполнения) принятых управленческих решений». Под информацией обычно понимают «процесс передачи сообщений между передающей и принимающей системами, что ведет к изменению разнообразия состояния последней».

Эффективность деятельности предприятия определяется правильностью принимаемых управленческих решений. Отсутствие либо недостаток необходимой информации оказывается главной причиной ошибок менеджеров. Информация – это один из ресурсов организационной системы. Отличие от других видов ресурсов в том, что информация не исчезает в процессе переработки, но изменяет свою полезность. Характеризуется информация формой представления, объемом, периодичностью поступления, частотой корректировки, затратами на получение и хранение.

Потребность в информации разных субъектов и звеньев управления неодинакова и определяется, прежде всего, теми задачами, которые решает в процессе управления тот или иной руководитель, работник управленческого аппарата. Она зависит также от масштаба и важности принимаемых решений (чем масштабнее и важнее решение, тем больше по объему и разнообразная по содержанию информация необходима для его подготовки и принятия), от количества и характера управляемых, регулируемых параметров, от количества вариантов возможного состояния и поведения управляемого объекта, от величины и разнообразия возмущающих управляемую систему внутренних и внешних воздействий, от количества и качества показателей, характеризующих результаты функционирования данной системы. По мере совершенствования управления обществом возрастает необходимость знания об объектах управления, будь это социальные группы, слои населения, социальные организации, территориальные общности или подсистемы общества - экономическая, социальная, политическая, социокультурная. В этих условиях и субъект, и объект управления

нуждаются в достоверной и полной информации о функционировании общества, его основных подсистем, организаций и групп. Социологические исследования показывают, что руководители и менеджеры редко и не в полной мере используют доступную информацию, несмотря на приписываемую ей первостепенную роль в процессах управления. Разработчики социальных программ чаще всего жалуются на то, что результаты их труда не используются или редко используются в управленческой деятельности. «В результате социологических исследований установлено, что менеджеры более 50 % своего времени тратят на распределение документов среди подчиненных, на обсуждение их с подчиненными и на участие в совместном с подчиненными или вышестоящими руководителями решении возникающих проблем. Менее 50 % опрошенных работников сферы управления использовали компьютерные отчеты в качестве основы для оценки и поощрения работников, запросов большего количества ресурсов или их перераспределения, пересмотра методов и процедур организаторской деятельности и функционирования системы управления, повышения достоверности информации. Поэтому в практике управления важное значение приобретает выявление и изучение основных факторов, определяющих интенсивность использования информации менеджерами.

Первым из таких факторов является организационная культура. Будут ли содержащиеся в информационных потоках данные правильно восприняты, поняты и воплощаются ли в практические действия менеджера, в существенной мере зависит от его организационной культуры. В системах оценки работников управленческой сферы, как и в прежние времена, чаще всего используются такие критерии, как пунктуальность, ответственность и умение сотрудничать, а не способность быстро и квалифицированно отыскать и использовать новую информацию, необходимую для успешного решения задач, стоящих перед данной организацией.

Второй фактор, влияющий на использование менеджером полученных данных, касается содержания информационных потоков, поступающих в сферу управления, они должны помогать направлять и концентрировать внимание управленцев на насущных проблемах управленческого труда, тем самым мотивируя их более активную и эффективную деятельность. Наконец, следует иметь в виду, что «использование информации управленческими кадрами требует поддержки и содействия должностных лиц, функционирующих на верхних этажах управленческой пирамиды. В этом - решающий залог соответствия получаемой информации сфере деятельности, компетентности и полномочиям субъекта управления, который ее использует. Одним из важнейших требований к информации, используемой в управлении, является ее оптимальность и полнота. Оптимум информации означает, что она должна содержать все необходимые сведения по всем

управляемым параметрам, причем только необходимые сведения об управляемом объекте.

Таким образом, практике управления важное значение приобретает выявление и изучение основных факторов, определяющих интенсивность использования информации менеджерами, а одним из важнейших требований к информации, используемой в управлении, является ее оптимальность и полнота

*Абдрафиков Э.В.
студент*

*Спивак В.В.
ассистент*

*Бакирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

КАДРОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Эффективность функционирования системы управления персоналом в значительной степени зависит от информационной базы. Информационная база представляет собой совокупность данных о состоянии управляемой системы и тенденциях ее развития с помощью количественных характеристик процессов, происходящих в составе работников, в окружающей их производственной и социальной среде. Собственно, любое управленческое решение должно основываться на знании ситуации, влияющих факторов, их взаимосвязей. Информация способствует реализации всех функций управления: плановой, организационной, контрольной, регулирующей, распределительной.

Информация, используемая в управлении персоналом, по своему характеру подразделяется на нормативную, справочную, методическую, учетную, основанную на материалах первичного учета, а также отчетную, представленную уже в обобщенном виде. Основным источником первичной информации – это документы отдела кадров (личные листки по учету кадров, личные карточки работников, личные дела), приказы и распоряжения, издаваемые руководством предприятия и структурных подразделений в отношении личного состава работников, первичная учетная и отчетная документация о выполненных работах и произведенной оплате, документация непромышленных структурных подразделений, обслуживающих предприятие. Другой источник информации – сами работники со своим мнением по тем или иным вопросам, материалы социологических исследований (анкетирование, интервью), результаты психофизиологических исследований (тестирование работников). В данном случае важно обеспечить защиту социологической информации, носящей конфиденциальный характер. Прежде всего, это касается мнений работников при изучении межличностных отношений в коллективе.

Многие процессы, определяющие кадровую ситуацию, весьма динамичны: меняется численный состав персонала в связи с текучестью, его структура по всей совокупности признаков: по полу, возрасту, стажу работы, постоянно идет процесс внутризаводского движения кадров между структурными подразделениями, меняются профессии, уровень квалификации. Информация, в данном случае, выступает как средство контроля соответствия фактической структуры рабочей силы требуемой, за своевременностью укомплектования вакантных рабочих мест. Поэтому основными требованиями, предъявляемыми к кадровой информации, являются оперативность и надежность.

Необходимость сбора, хранения, переработки, анализа большого объема разнообразной кадровой информации, предоставления ее пользователям (субъектам управления – кадровой службе и руководителям) в удобной форме ставит задачу создания на предприятии соответствующей информационной системы. Составными элементами такой системы являются оборудование и материалы для сбора, хранения, обработки, поиска и выдачи необходимых данных по кадрам предприятия, надлежаще организованный учет, приспособленный для информационного обеспечения решения кадровых задач, совокупность приемов и методов пользования данной системой, специалисты по информатике, потребители информации.

Основные требования к данной системе – широкое применение ЭВМ, передовых информационных технологий, математических методов и моделирования. Основу информационной системы должен составлять единый массив, отражающий информацию о каждом работнике, его окружении и внешних по отношению к нему условиях работы, что в свою очередь требует определенной организации информации и методов оперирования с массивом данных.

Поскольку процессы, протекающие в коллективе работников и в его окружении, весьма динамичны, важно оперативно отражать все эти изменения в информационном массиве данных. Данное требование может быть выполнено в том случае, если информационная система тесным образом соприкасается с документооборотом на предприятии: приказы и распоряжения, касающиеся работников, используются для немедленной корректировки данных, содержащихся в массиве по каждому работнику.

Большое значение имеет увязка кадровой информации с информацией о структуре рабочих мест, с требованиями, предъявляемыми к работнику этими рабочими местами, с возможным уровнем оплаты труда, с состоянием условий труда. Такой подход обеспечивает, прежде всего, решение информационно-поисковых задач (поиск работников с заданными признаками в информационном массиве), группировку, перегруппировку работников в соответствии с запросами пользователя.

*Абдрафиков Э.В.
студент
Спивак В.В.
ассистент*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ КАК ФАКТОР ИНФОРМИРОВАННОСТИ

Обратная связь - это предоставление конкретному работнику или подразделению объективной информации об адекватности исполнения ими своих функций. Не является объективной обратной связью такие субъективные оценки, как: «Вы плохо выполняете свою работу» или «Мы высоко ценим Вашу усердную работу». Адекватная обратная связь должна содержать объективную информацию о результатах работы работника или подразделения: единицы продаж, количество дней отсутствия, результаты контроля качества и пр.

Менеджеры должны обдумывать возможные способы улучшения работы и мотивации людей, работающих с ними. Важно выделить возможные простые изменения работы, которые могли бы привести к стимулированию внутренней мотивации подчиненных, вызвать сотрудничество и энтузиазм с их стороны.

Время является чрезвычайно важным фактором во всех видах работы. Если человек не имеет достаточно времени для качественного выполнения работы, он будет считать, что на нее не стоит тратить усилий. Поручение работы заранее предоставляет работникам значительную автономию в выборе времени работы. У него появляется возможность расстановки приоритетов, планировать работу с учетом своих наклонностей, а, следовательно, получать большее удовлетворение.

Внутренняя обратная связь является более надежной, т.к. действует непосредственно на работника во время выполнения задания. Верный способ стимулирования этой связи постановка четких и конкретных целей, не указывая при этом путь их достижения. Другой способ – введение в процесс изготовления проверок на качество. Это позволит работнику немедленно исправлять недостатки, и соответственно корректировать процесс выполнения работы, приближая его к максимально-эффективному. А значит, в результате подобные сбои в будущем уже не повторятся.

Очень часто бывает ситуация исключительно негативной обратной связи, то есть, когда работники узнают только о недостатках своей работы. Таким образом, они лишаются вознаграждения за хорошую работу. Известно, что люди почти не реагируют на критическую обратную связь. Работник не воспримет отрицательные оценки более чем по двум-трем параметрам.

Однако если менеджер чередует положительную и отрицательную критику, то информация о неудачах будет воспринята полнее.

Другая крайность, когда начальник не способен критиковать своих подчиненных. В этом случае неудачи как бы фиксируются и работник не получает возможность исправлять свои ошибки, а часто даже не знает нужно ли это делать.

Часто люди сопротивляются введению обратной связи, так как не были к этому подготовлены, не знают, как ее обеспечить. Для эффективности внешней обратной связи необходимо, чтобы она была правдивой, точной. Подробной, осуществлялась незамедлительно. Сообщение о плохом выполнении работы только демотивирует работника. Если же указать, как исправить ситуацию, и при этом не забыть затронуть положительные аспекты работы, эффективность такой обратной связи, несомненно, возрастает. Она может быть еще выше, если работник выяснит эти вопросы сам.

Таким образом, фактор обратной связи очень важен для эффективной работы предприятия, информация должна быть полной, с чередованием положительной и отрицательной критики, что поможет воспринимать информацию полнее и улучшит качество работы персонала.

*Абдуллаева З. А.
студент 3 курса*

*Финансово-экономический факультет
«Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация:

В данной статье рассматриваются проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Дагестан.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; экономика; политика.

Малый и средний бизнес – ведущий сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны, способствующий решению многих социально-экономических проблем. Он играет важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, ему принадлежит особое место в становлении и развитии новой социальной структуры общества на основе создания и расширения слоя среднего класса и обеспечении социальной стабильности в обществе. Путем создания новых предприятий и рабочих мест малый и средний бизнес помогает преодолеть издержки реформ, снимает социальную напряженность, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок товарами и услугами, способствует созданию прогрессивной структуры экономики, конкурентной среды, расширению налогооблагаемой базы.

Однако уровень его развития в России существенно ниже, чем во многих развитых странах. По данным ООН малым бизнесом в мире занято примерно 50% работающего населения, насчитывается примерно 53-55 млн. малых предприятий. В России в этом секторе функционирует лишь 1137,4 тыс. малых предприятий, на которых занято только 9,2 млн. работников. На 1000 человек населения в России приходится в среднем около 8 малых предприятий, что в 6-8 раз ниже, чем в развитых странах. Малыми предприятиями в России создается лишь около 12% ВВП, тогда как в США, Японии, Германии, других развитых странах доля малого бизнеса в ВВП достигает 50-60% [2, с. 14].

Особенно актуальна эта задача для отсталых депрессивных регионов Российской Федерации, к числу которых относят и Дагестан. Эффективное развитие малого и среднего бизнеса в Республике Дагестан представляет дополнительные возможности для выведения экономики республики из депрессивного состояния на качественно более высокий уровень развития, позволит решить такие актуальные для Дагестана проблемы, как создание рабочих мест, модернизация экономики, увеличение налогооблагаемой базы, насыщение рынка товарами местных производителей. В то же время, по основным показателям развития и поддержки малого и среднего бизнеса в Дагестане очень низкие результаты среди остальных регионов России. На протяжении многих лет Республика Дагестан является дотационной, получая до 80% бюджетных расходов из федерального центра. Развитие малого и среднего бизнеса в Дагестане является одним из основных факторов, который позволит уменьшить зависимость республики от трансфертов из федерального центра, снизить социальную напряженность, повысить уровень благосостояния населения республики.

Малый и средний бизнес как форма предпринимательской деятельности имеет свои особенности, отличающие его от других видов предпринимательской деятельности. К таковым относятся: ключевая роль собственников в стратегическом и оперативном управлении; личностный характер отношений между руководителем малого предприятия и наемными работниками; относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта; наличие двух источников финансовых ресурсов – специальных форм поддержки со стороны государства и личных средств собственника предприятия.

Анализ зарубежного и отечественного опыта развития этого сектора экономики позволяет выделить следующие его преимущества: способность к быстрым изменениям в ведении хозяйственной деятельности в ответ на изменения во внешней среде развития сектора; низкие расходы на деятельность малых и средних предприятий по сравнению с крупными, особенно затраты на управление; независимость субъектов малого и среднего бизнеса при ведении предпринимательской деятельности; гибкость и оперативность в принятии управленческих и производственных решений; невысокие потребности в финансовых средствах и оборотном капитале;

быстрая оборачиваемость собственного капитала; высокая личная мотивация владельцев малых и средних предприятий в достижении успеха, что положительно сказывается на деятельности субъектов малого бизнеса; высокая склонность к инвестированию собственников малых предприятий; способность быстро вводить изменения в продукцию и технологию производства в ответ на изменения конъюнктуры регионального рынка; разработка и внедрение, технико-технологических и организационных нововведений; ликвидация монополии крупных товаропроизводителей на региональных рынках и создание конкурентной среды; мобилизация финансовых, природных и трудовых ресурсов, их эффективное использование на местных рынках.

Данные исследований, проведённых в регионах страны Российской ассоциацией развития малого и среднего предпринимательства, свидетельствуют, что основными проблемами малого и среднего бизнеса в России являются:

- высокий уровень налогообложения;
- недоступность кредитных ресурсов;
- административные барьеры;
- многочисленные проверки и коррупция.

В секторе малого и среднего бизнеса Дагестана также существует достаточно большое количество проблем, препятствующих его эффективному развитию.

Исследование субъектов малого бизнеса республики, основной целью которого являлось выявление причин и факторов, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса республики, проведенное в январе-апреле 2008 г. М. Ш. Магомедовым [1], убедительно показало, что основными проблемами малого бизнеса в Республике Дагестан являются следующие: ограниченность финансовых средств; высокая налоговая нагрузка; проверки контрольно-надзорных органов; коррупция в органах власти и контрольно-надзорных органах; административные барьеры; высокие ставки арендной платы.

В нынешних кризисных условиях развития экономики республиканскими властями должны быть приняты дополнительные меры по поддержке малого и среднего бизнеса, особенно действующего в социальной сфере. Первоочередные меры должны быть приняты в области финансового обеспечения малого и среднего бизнеса, а также снижения административного давления на этот сектор. В частности, необходимы:

- активизация деятельности «Фонда содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства» для дополнительного финансового обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса;
- создание Дагестанской лизинговой компании по поддержке малого и среднего предпринимательства;

- законодательное закрепление доли госзаказа, предоставляемого субъектам малого и среднего бизнеса на уровне не менее 15-20% от всего объёма госзаказа республики;
- создание и дальнейшее развитие уже существующих бизнес-инкубаторов в республике;
- информационно-аналитическая и методическая поддержка малого и среднего предпринимательства в социальной сфере;
- подготовка и обучение кадров ведению предпринимательской деятельности в секторе малого и среднего предпринимательства в социальной сфере;
- принятие и строгое выполнение дополнительных законодательных актов, направленных на защиту субъектов малого и среднего бизнеса от административного давления;
- развитие внутреннего туризма. В силу своего географического расположения и природно-климатических условий Республика Дагестан располагает уникальными возможностями для развития внутреннего туризма. Содействие малым предприятиям, ведущим деятельность в этом направлении, будет способствовать превращению республики в один из центров туристско-рекреационного комплекса Юга России;
- развитие малых форм предпринимательской деятельности в научной, инновационной и образовательной сфере. Статистические данные по малому и среднему бизнесу в Республике Дагестан показывают минимальное присутствие научных, инновационных и образовательных малых предприятий в структуре экономики республики.

Реализация предложенных мер вызовет значительные позитивные изменения в развитии малого бизнеса Республики Дагестан, позволит решить многие социально-экономические проблемы в республике.

Использованные источники:

1. Магомедов М. Ш. Проблемы развития малого бизнеса в Республике Дагестан. // Региональные проблемы преобразования экономики. Махачкала, 2009, №2.
2. Малое предпринимательство в России, Москва, Росстат, 2008.
3. Официальный сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП). Электронный ресурс: www.nisse.ru.
4. Официальный сайт Общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ». Электронный ресурс: www.opora.ru.

Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Абдулахатова Л.И.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В современных условиях характерно усиление роли финансовых ресурсов в функционировании предприятий. Под финансовыми ресурсами предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность, понимаются денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работников.

В экономической литературе широко используется термин «финансовые ресурсы», в который вкладывают различные значения - от величины денежных средств на счетах в банке и других счетах до прочих показателей баланса предприятия. Однозначное и обоснованное толкование сущности данной финансовой категории важно не только для теории, но и для практического осуществления финансовой работы на предприятии, в фирме.

Понятие «финансовые ресурсы» в нашей практике было введено впервые при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресурсов. При широком использовании в экономической науке и на практике термина «финансовые ресурсы» его толкование различно. В Финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы рассматриваются как денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов.

Нам ближе другое определение: Финансовые ресурсы предприятия - это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат, связанных с расширением производства и экономическим стимулированием [1].

Источниками формирования финансовых ресурсов является совокупность источников удовлетворения дополнительной потребности в капитале на предстоящий период, обеспечивающем развитие предприятия.

Принципиально все источники финансовых ресурсов предприятия можно представить в виде следующей последовательности:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы,
- заемные финансовые средства,

- привлеченные финансовые средства.

Собственные внутренние средства включают:

- уставный капитал,
- добавочный капитал,
- нераспределенную прибыль [2].

Заемный капитал, заемные финансовые средства - это привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество. Основными видами заемного капитала являются: банковский кредит, финансовый лизинг, товарный (коммерческий) кредит, эмиссия облигаций и другие.

Заемный капитал по сроку подразделяется на:

- краткосрочный;
- долгосрочный.

Как правило, заемный капитал сроком до одного года относится к краткосрочному, а больше года - к долгосрочному. Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия - за счет краткосрочного или долгосрочного капитала необходимо обсуждать в каждом конкретном случае. Эффективность вложения заемного капитала определяется степенью отдачи основных или оборотных средств.

Основными элементами финансовых ресурсов предприятия являются: уставный фонд, амортизационный фонд, специальные фонды целевого назначения неиспользованная прибыль, кредиторская задолженность всех видов, ресурсы, полученные из централизованных и децентрализованных фондов и другие.

В современных условиях проблема эффективного использования финансовых ресурсов является весьма актуальной; так как постоянный дефицит как централизованных, так и децентрализованных финансовых ресурсов приводит к нарушениям нормального функционирования предприятий, организаций, отраслей и в целом народного хозяйства.

Понятие эффективного использования финансовых ресурсов, как и любых других видов ресурсов (материальных, трудовых, природных) включает в себя сопоставление количества и качества израсходованных ресурсов с количественным и качественным выражением достигнутых результатов.

Однако следует отметить, что эффективность использования финансовых ресурсов непосредственно связана с эффективным использованием материальных, трудовых и других видов ресурсов. Так, снижение материалоемкости продукции, т. е. выпуск большего количества продукции без увеличения объема, используемого для этого сырья и материалов, ведет к экономии финансовых ресурсов. Уменьшение затрат живого труда на единицу продукции означает рост эффективности использования трудовых ресурсов, что также ведет к экономии финансовых

ресурсов через рост денежных накоплений и уменьшение потребностей предприятия в дополнительных денежных средствах.

Однако понятие, эффективное использование финансовых ресурсов, имеет и самостоятельное значение. Это понятие отражает не только результат использования материально-сырьевых, трудовых ресурсов, но и раскрывает определенные экономические отношения, свойственные категории финансов. Так, используя распределительную функцию финансов, предприятия через принципы распределения финансовых ресурсов достигают оптимального режима функционирования в рыночной экономике.

Эффективность использования финансовых ресурсов можно оценивать с помощью сопоставления достигнутых результатов деятельности (например, прибыли) с суммой финансовых ресурсов, которые были в распоряжении предприятия за соответствующий период.

Однако не всегда результат хозяйственной деятельности зависит только от эффективного использования финансовых ресурсов. Так, оптимально распределив и использовав финансовые ресурсы предприятие может нести убытки в результате снижения трудовой дисциплины, нарушения технологии производства, перерасхода материалов, сырья и других причин. Поэтому, для того чтобы более детально рассмотреть проблему эффективного использования финансовых ресурсов, необходимо оценить эффективность использования всех составных частей, которые формируют в целом финансовые ресурсы предприятия.

Большое значение имеет структура источников формирования финансовых ресурсов, и, в первую очередь, удельный вес собственных. Большой удельный вес привлеченных средств утяжеляет финансовую деятельность предприятия дополнительными затратами на уплату процентов по кредитам коммерческих банков, дивидендов по акциям и облигациям и осложняет ликвидность баланса предприятия.

Формирование и использование финансовых ресурсов может осуществляться в двух формах: фондовой и нефондовой. Часть финансовых ресурсов предприятие использует на образование денежных фондов целевого назначения: фонд оплаты труда, фонд развития производства, фонд материального поощрения и др. Использование финансовых ресурсов на выполнение платежных обязательств перед бюджетом и банками осуществляется в нефондовой форме [2].

Таким образом, ускорение темпов развития экономики, повышение экономической эффективности производства, оздоровление государственного бюджета и финансов предприятия во многом зависят от рационального использования источников формирования финансовых ресурсов, как на уровне предприятий, так и на уровне государства, что составляет одну из важнейших задач в области правильной организации управления финансами. Размер и структура финансовых ресурсов во многом зависят от объема производства и его эффективности. Постоянный рост

производства и повышение его эффективности являются основой увеличения финансовых ресурсов предприятий.

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Финансы организаций [Текст] : учебник /В.В.Ковалев – М.: ТК Велби, Проспект, 2010.
- 2.Бланк, И.А Стратегия и тактика управления финансами [Текст] : учебник /И.А.Бланк – М.: Адеф-Украина, 2011.
3. Яруллин, Р.Р., Гатауллин, В.З., Загитова, Л.Р, Саяхова, Э.В. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие. – Уфа: Мир печати, 2010. – 160 с.

Абдуллаева З.А.

студент 3курса

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт

народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА РД**

Аннотация:

В данной статье рассматривается инновационное развитие машиностроительного комплекса РД.

Ключевые слова: инновация, машиностроение, политика, экспорт, импорт.

Промышленный потенциал Дагестана определяется в основном предприятиями машиностроительного комплекса. В его состав входят около 40 предприятий, из которых 19 — предприятия оборонных отраслей, ориентировавшихся в прошлом на выполнение оборонного заказа.

В современных условиях машиностроение и связанные с ним технологии характеризуют уровень развития стран, основу их экономического могущества и социального благополучия населения, обороноспособность, суверенитет, роль на международной арене. Не случайно, что в самых развитых странах, как правило, и самым развитым является машиностроение.

Машиностроение играло и продолжает играть важную роль в развитии Республики Дагестан. Еще в советские времена отрасль являлась одной из основных в народном хозяйстве Дагестана, обеспечивая работой более 50 тысяч человек. Пережив глубокий кризис 90-х годов, в последние несколько лет сохранившиеся предприятия получили новый импульс к развитию, что связано с общим оздоровлением макроэкономической ситуации в стране.

Однако, после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. при тотальном снижении платежеспособного спроса, машиностроительные предприятия республики оказались в сложном положении, были вынуждены

сворачивать производство, ограничивать реализацию инвестиционных программ и т.д.

Махачкалинский ОАО «Авиаагрегат» поставляет на «АвтоВАЗ» электромеханический усилитель рулевого управления для автомобилей «Лада-Калина»; «Буйнакский агрегатный завод» — ромбические домкраты, отдельные детали поставляются ОАО «Концерн КЭМЗ», ЗАО «Мушарака». Завод «Дагдизель» вошел в состав государственного концерна «МПО - Гидроприбор» (г.Санкт-Петербург), сотрудничает с ним в вопросах разработки и производства оборонной продукции. Кизлярский «Концерн КЭМЗ» и НИИ «Сапфир» входят в состав госкорпорации «Российские технологии», в которой сосредоточен мощный научный и производственный потенциал передовых отечественных отраслей промышленности. Дербентский «Электросигнал» кооперируется с воронежским концерном «Созвездие» в производстве радиотехнических средств связи, реализуя всю продукцию предприятия за пределами республики. Средства связи производит также Дербентский НИИ «Волна», поставляя ее в основном на крупные машиностроительные предприятия России. «Концерн КЭМЗ» входит в состав АКХ «Сухой» — ведущего российского авиационного холдинга. НИИ «Сапфир» в рамках государственных программ тесно сотрудничает с Федеральной аэронавигационной службой, являясь при этом ведущим изготовителем радиотехнического аэронавигационного оборудования в России. «Завод им. Гаджиева» поставляет свою продукцию крупным российским судостроительным предприятиям, нефтегазовому комплексу, системе жилищно-коммунального хозяйства многих регионов России. «Каспийский завод точной механики» производит навигационные комплексы для кораблей и подводных лодок, поставляет их на ведущие судостроительные заводы страны. Газораспределительное оборудование, разработанное и серийно изготавливаемое на предприятии, поставляется в городское хозяйство Москвы и другие российские регионы. Промышленные предприятия республики сотрудничают и с нефтяной компанией «Лукойл» в вопросах освоения производства нефтедобывающего оборудования.

Приоритетным направлением развития машиностроения на период до 2020 года Министерство промышленности Республики Дагестан определяет производство автокомпонентов и автомобильной техники. В этой области на сегодняшний день имеются наиболее значимые инвестиционные проекты. Кроме того, на предприятиях накоплен значительный опыт, создана определенная научно-техническая и производственная база, сформирован кадровый потенциал.

Развитие производства автомобильной техники позволит привлечь к кооперации почти все машиностроительные предприятия республики, а также производства из смежных отраслей электротехники и радиотехники, пластмассовых, стекольных и других производств. Перспективность производства автокомпонентов подтверждается и развитием в России

промышленной сборки автомобилей зарубежных фирм. Важной предпосылкой для развития автомобильной продукции является адаптированность ее к технологиям и оборудованию машиностроительного комплекса Дагестана. Это позволит до определенной степени минимизировать необходимые инвестиции и капитальные затраты.

В перспективе вокруг производства автомобильной продукции должен сформироваться целый кластер, включающий в себя производственные предприятия, сервисные центры, торговую сеть, научные и образовательные учреждения.

Это позволяет сделать вывод о необходимости разработки стратегии инновационного развития промышленности региона и механизмов ее реализации.

На современном этапе «регионализация» инновационной политики связана с характером инновационного развития мировой экономики. Постепенно уходит эпоха крупного стандартизированного производства, в котором доминируют крупные, в том числе транснациональные, компании, которые ориентированы на объемные капиталовложения и крупномасштабный сбыт. Особенности технологической и инновационной политики в этом случае было стремление к осуществлению «процессных технологий» в целях снижения затрат, а также формирование соответствующего международного разделения труда, при котором вывоз капитала в страны с более низкими издержками (в том числе по стоимости рабочей силы) давал дополнительные преимущества. Приходит новая эпоха – эпоха нестандартизированного, наукоемкого производства, в котором не масштабы производства и сбыта, а способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения «продуктовых технологий» (создание и продвижение на рынок принципиально новых товаров) играет решающее значение в усилении конкурентных позиций на рынке. Здесь малый и средний бизнес начинает играть доминирующую роль, как наиболее приспособленный к быстрой смене технологий продуктов. Он может создавать конкурентоспособную продукцию при многократно более низких капиталовложениях и может быть конкурентоспособным даже при росте традиционных издержек за счет высокой добавленной стоимости. В такой экономике локальные альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации являются значительным фактором достижения успеха на рынке.

Региональная специализация в машиностроении предполагает наличие соответствующего направления образовательных услуг в регионе (что снижает затраты на подготовку «непрофильных» кадров), многие фирмы специализируются на производстве материалов и оборудования в рамках этой отрасли, имеется опыт управления производством и внедрения товаров на рынок. Все это значительно сокращает затраты на освоение новых технологий фирмами региона. Как следствие происходит

значительное увеличение совокупного коммерческого (и экономического) эффекта для региона, поскольку эффект от внедрения новой технологий умножается на количество фирм региона, достигших успеха в ее внедрении и продвижении на рынок. Именно поэтому одним из наиболее важных элементов национальной инновационной политики становится создание условий для максимально быстрой диффузии технологий в рамках определенной специализации.

Использованные источники:

1. Экономика машиностроительной промышленности: учебное пособие для студентов. М.И Орлова, Л.М Лукашевич, под ред. Г.А Краюхина, 2012.
2. Инновационная деятельность в машиностроении. Г. Хорошилов. экономист, №7, 2012.
3. Барбашов В.В. Развитие машиностроительного комплекса в условиях осуществления социально-экономических преобразований.
4. Кубанцева В.В. К анализу современного состояния машиностроительного комплекса.
5. Кудинов А.А. О приоритетных направлениях развития машиностроения.

*Абдуллин Б.Г.
студент 6 курса
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ И НОРВЕГИИ: ОТЛИЧИЕ И СХОДСТВО

Местное самоуправление есть реакция общества на необходимость регулирования общественных отношений и реализации общих интересов. Ориентация на учет местных интересов предопределяет роль и функции местного самоуправления в современном обществе. Несмотря на многовековую историю местного самоуправления, в обществе до сих пор не сложилось четкого понимания сущности этого явления [2].

Система местного самоуправления находится в современной России на стадии становления. Ее законодательная база пока еще несовершенна и во многом противоречива. Не вполне устоялась терминология, опыт муниципальной практики относительно невелик.

Норвегия сегодня – это государство с передовыми технологиями и одним из высоких в мире уровней жизни. Местное самоуправление является в Норвегии важнейшим институтом уже больше 170 лет, с 1830 года, когда было установлено законодательно. Устоявшиеся традиции местного самоуправления в Норвегии сыграли существенную роль в развитии страны.

Рассмотрим местное самоуправление России и Норвегии, проведем сравнительный анализ:

1) Большая часть населения России проживает в деревнях, сообща, коллективно. Сельское население Норвегии привыкло жить в основном на хуторах, довольно обособленно.

2) Муниципальные образования в Норвегии укрупняют, объединяя два или несколько муниципалитетов в один крупный. Смысл этих изменений в том, чтобы усилить муниципальные службы, но при этом уменьшить число муниципальных чиновников. То есть сократить расходы, а высвободившиеся средства направить на местные больницы, школы, культуру [3]. В России происходит обратный процесс: увеличивается количество муниципальных образований, и как следствие, возрастает число муниципальных служб, чиновников, что ведет к увеличению расходов федерального бюджета.

3) Население Норвегии активно участвует в управлении муниципалитетом, решении местных проблем. Жители страны состоят в двух или нескольких некоммерческих организациях. В России в последнее время количество общественных организаций растет из года в год. Участие россиян в деятельности какой-либо общественной организации не велико, в основном в некоммерческих организациях состоят горожане. Многие сельские жители, к сожалению, не знают о существовании некоммерческих организаций.

Несмотря на то, что между Россией и Норвегией есть не малые отличия, проблемы удивительно похожи. Наверное, самой главной и не простой проблемой, с которой сталкиваются муниципальные образования во многих странах, является изымание средств местного бюджета. Центральной власти кажется заманчивым перераспределить ресурсы между муниципалитетами, выровнять уровень их потребления. Для этого она больше забирает у тех, кто больше зарабатывает. Но это рискованно. Если нет возможности самим распоряжаться тем, что ты заработал, пропадает желание шевелиться [3].

Другой важной проблемой, стоящей сегодня перед сельскими территориями обеих стран, является постоянный отток населения из села. Молодежь уезжает и не возвращается, так как снижаются условия получения профессионального образования, трудоустройства, жилья [2]. Тогда как муниципальная власть остро нуждается в квалифицированных кадрах, способных эффективно управлять муниципалитетами в рыночной среде.

Проанализировав и обобщив опыт Норвегии, для развития местного самоуправления и повышения эффективности в ведении местных дел в России предлагаем:

Во – первых, основной задачей, на которую нужно сосредоточить внимание и усилия, это сделать жизнь в сельских поселениях привлекательной для молодежи.

Во – вторых, успех местного самоуправления определяется тем, насколько мощным и реальным оказываются инициативы «снизу». Необходимо движение, стремление как «сверху», со стороны центральной власти, так и «снизу», со стороны местных, районных, региональных администраций, а также действий самих жителей поселений. Ведь слово «самоуправление» буквально значит: «сам управляю собой, своими делами», что предполагает возможность решать свои внутренние проблемы независимо от центральных органов [2].

В – третьих, среди населения проводить пропаганду правовых положений о местном самоуправлении через средства массовой информации, встречи с населением, через издание соответствующих брошюр, методических пособий для населения. Необходимо помочь людям осознать свои права, обязанности и интересы; сформировать чувство ответственности у каждого жителя муниципальных образований; повысить активность, инициативность, заинтересованность населения в решение местных проблем. Местная власть не может быть эффективной без вовлечения людей.

Использованные источники:

- 1 Зотов, В. Б. Система муниципального управления [Текст] : учебник / В. Б. Зотов. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2008. – 508 с.
- 2 Мюклебуст Д. Как преодолеть бедность местного сообщества? [Текст] / Д. Мюклебуст // Муниципальная власть. – 2009. – №1. – С. 88-91.
- 3 Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 6 октября 2003 г. №131 – ФЗ : принят ГД ФС РФ 16 сентября 2003 г. : одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003 г. : (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Абдуллина Э.И., к.э.н.
доцент*

*Мансурова Т.Г., к.э.н.
доцент*

*Набережночелнинский институт (филиал)
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Набережные Челны*

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

В статье рассматривается современный этап становления муниципальной собственности в России, начиная с 90-х гг. XX в. и до настоящего времени. Приводятся аргументы в пользу того, что в результате разгосударствления муниципальная собственность выделилась из государственного сектора экономики и в настоящее время выступает самостоятельной формой собственности.

Ключевые слова: муниципальная собственность, органы местного самоуправления, система муниципального управления, государственная собственность, система форм собственности.

Современный этап становления муниципальной собственности в России начался в 90-е гг. XX в. и осуществлялся в рамках более широкого процесса реформирования системы муниципального управления. Условно можно выделить два этапа в данном процессе:

1) для первого этапа (1990 – 1993 гг.) характерны попытки трансформации местных Советов в органы местного самоуправления [12]¹, которые получили право распоряжаться землей путем передачи земельных участков гражданам и организациям в собственность, а также их предоставления на праве бессрочного (постоянного) пользования, пожизненного наследуемого владения, временного пользования и аренды;

2) на втором этапе (начиная с 1993 г.) осуществлялось непосредственное становление принципиально новой системы муниципального управления, фундаментальные основы которой были определены Конституцией РФ [7] и федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [8].

Правовой основой создания систем муниципального управления и управления муниципальной собственностью стало принятие в 1990 г. закона СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР» [3]. Данный закон сыграл важнейшую роль в реальном перераспределении властных полномочий в государстве, положил начало реформированию местных органов управления и предпринял попытку создания правовой основы экономической базы для развития местной инициативы. Значительное внимание заслуживают его положения, связанные с собственностью. Однако анализ данного закона свидетельствует о допущенных неточностях: во-первых, закон осуществлял регулирование главным образом коммунальной собственности; во-вторых, закон не решал вопроса о взаимоотношениях государственных и муниципальных органов власти по поводу собственности; в-третьих, в соответствии с его положениями регулирование отношений собственности носило или только разрешительный, или сугубо запретительный характер. [11]

Впервые категория муниципальной собственности² в современный период была упомянута в законе «О собственности в РСФСР» [2] (ныне

¹ В соответствии с реформой исполкомы местных Советов были заменены местными администрациями. Но полное разделение государственной власти и местного самоуправления произошло после принятия Конституции Российской Федерации в 1993 году. См.: Шумякова Н.В. Муниципальное управление: учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2004. – С. 83 – 91.

² В литературе можно встретить утверждения о том, что понятие муниципальной собственности давно известно отечественному праву. Так, Н.М. Фролова пишет, что оно было введено еще в Гражданский кодекс РСФСР 1922 года. За последнее время это понятие получило закрепление и развитие в законе от 24 декабря 1990 года «О собственности в РСФСР», законе «О местном самоуправлении в РФ», законе от 28 июня 1995 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», в

недействующем), с принятием которого на смену доминировавшей в СССР государственной собственности пришло реформирование экономико-правовой основы общественной системы, стал решаться вопрос устранения неоправданной юридической дискриминации негосударственных форм собственности. Данный закон явился первым шагом на пути дистанцирования муниципальной собственности от полномочий государства, установления правомочий местных органов власти по самостоятельному управлению и распоряжению имуществом. Пункт 3 ст. 2 закона предусматривал, что имущество может находиться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также в собственности общественных объединений (организаций). В итоге муниципальная собственность получила официальное признание как равноправная с другими формами собственности. [4]

Сегодня муниципальная собственность представляет собой форму собственности, которая существует параллельно с государственной. По своей юридической природе и характеру она находится в одном ряду с государственной собственностью. Нетрудно заметить, что муниципальная собственность имеет сходные черты с государственной формой собственности. Во-первых, исторически муниципальная собственность возникла из государственной. По этому поводу В.П. Пашков пишет: «Муниципальная собственность не является формой, которая может занимать место рядом с государственной; она есть всего лишь одна из разновидностей государственной собственности аналогично федеральной и поэтому должна выводиться из государственной» [6]. Во-вторых, объекты и той и другой форм собственности имеют схожий режим использования: и муниципальная, и государственная собственность могут функционировать как в режиме вещных прав, так и в режиме обязательных прав. В-третьих, цели управления объектами муниципальной и государственной собственностью схожи и заключаются в обеспечении наибольшей эффективности при решении политических, экономических и социальных проблем. В-четвертых, обе формы относятся к категории публичной (общественной) собственности.

Но, несмотря на это, в результате разгосударствления муниципальная собственность выделилась из государственного сектора экономики и в настоящее время выступает самостоятельной формой собственности. Данная особенность связана с природой местного самоуправления, согласно

новой Конституции Российской Федерации 1993 года и в новом Гражданском кодексе 1994 года (См.: Практикум по гражданскому праву. Ч. 2 / отв. ред. Н.М. Фролова. – М., 2007). Ю.К. Толстой замечает, что «отпочкование муниципальной собственности от государственной впервые было проведено в российском законе о собственности» (Гражданское право: учебник. Ч. 1 / под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. – СПб., 1996. – С.287). «В первые годы Советской власти проводилось различие между национализацией и муниципализацией и соответственно национализированным и муниципализированным имуществом в зависимости от того, поступало ли имущество в ведение центральных или местных органов власти. По существу же как в том, так и в другом случае имущество относилось к государственной собственности» (Там же. – С. 289).

которой органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Обоснованием негосударственного характера органов местного самоуправления являются следующие факторы:

- муниципальные органы власти действуют не от имени государства, а в интересах населения соответствующего территориального сообщества;
- в системе муниципальных органов власти отсутствует строгая иерархия и соподчиненность, характерные для построения государственного механизма;
- материально-финансовую базу органов местного самоуправления составляют муниципальная собственность и муниципальный бюджет;
- ограничено вмешательство всех вышестоящих уровней государственной власти в деятельность местных органов по управлению муниципальной собственностью;
- задачи, решаемые в процессе управления государственной собственностью, носят общегосударственный характер; в процессе управления муниципальной собственностью решаются задачи социально значимого характера; в процессе управления частной – частного характера.

Проведенный анализ показал, что на современном этапе муниципальная собственность является, наравне с частной и государственной, самостоятельной формой собственности, по своей сущности входящей в состав общественной собственности, что позволяет вписать ее в систему форм собственности следующим образом (рис. 1) [1]:

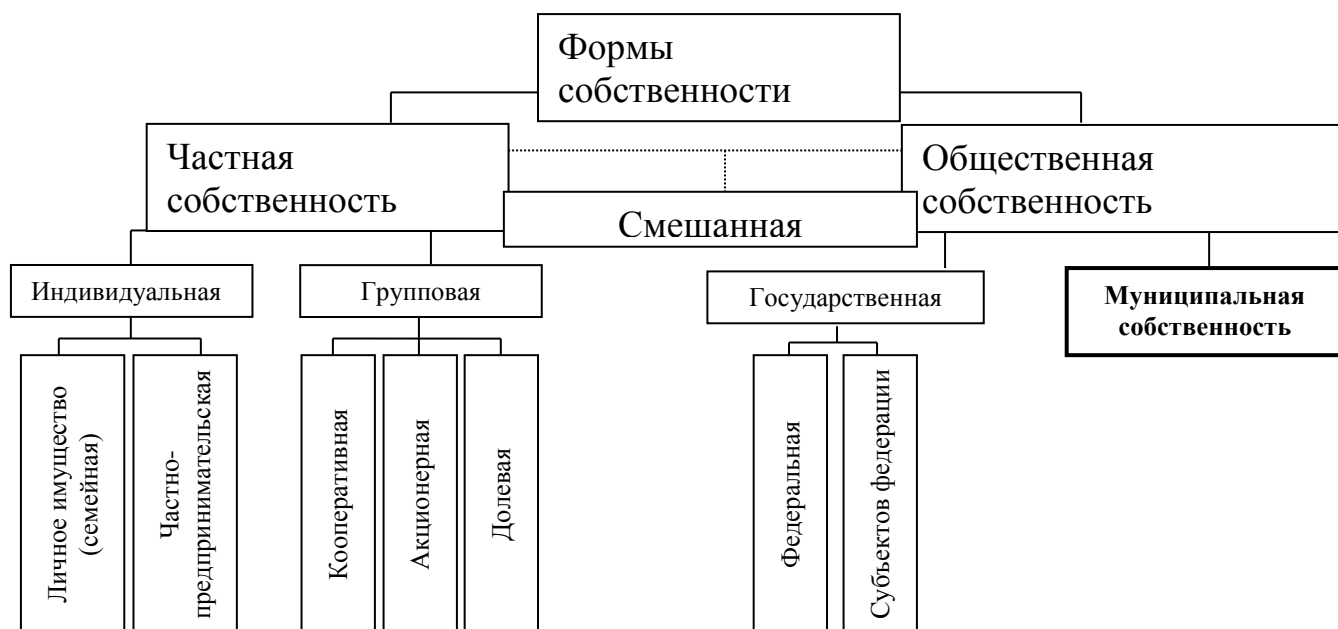


Рис. 1. Место муниципальной собственности в системе форм собственности

В соответствии с действующим законодательством о местном самоуправлении (федеральный закон № 131) в муниципальной собственности может находиться [10]:

- имущество, предназначенное для решения установленных федеральным законом вопросов местного значения;
- имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, в случаях, установленных федеральными законами и законами субъектов РФ;
- имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления, должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений в соответствии с нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования.

Обособление местного самоуправления повлекло за собой создание соответствующей системы хозяйственных отношений, которая явилась экономической основой этой формы народовластия.

В соответствии с действующим законодательством муниципальная собственность выступает основополагающим признаком муниципальных образований и играет важную роль в механизме регулирования социально-экономических отношений на территории муниципальных образований. Муниципальная собственность является материальным выражением муниципальной власти, призванной обеспечить население муниципального образования основами жизнедеятельности.

Именно наличие муниципальной собственности у муниципального образования является необходимой предпосылкой осуществления самоуправленческих начал его жителями, основой саморазвития муниципального образования как социально-экономического комплекса, создания самоуправляемого территориального коллектива [5].

Муниципальная собственность – ключевой элемент муниципальной экономики. Именно она лежит в основе удовлетворения общественных потребностей населения муниципального образования [13].

Муниципальная собственность является ресурсной основой выполнения функций местного самоуправления, служит для эффективного осуществления полномочий органами местного самоуправления и решения ключевых проблем жизнеобеспечения населения, позволяет оказывать услуги населению, получать дополнительные доходы и снижать расходы местного бюджета, способствует созданию благоприятной социальной обстановки и решению социальных задач на территории муниципальных образований [9].

Таким образом, проведенный анализ муниципальной собственности представляет особую значимость, поскольку решение текущих проблем невозможно без учета тех условий, в которых они формировались. Подход к

изучению муниципальной собственности с учетом ее эволюции во времени поможет не только понять истоки, но и установить возможные пути ее дальнейшего развития.

Использованные источники:

1. Абдуллина Э.И. Экономическая реализация муниципальной собственности на землю // Муниципальная экономика. – 2011. - №. 4 (48) – С.26 – 33.
2. Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. – 1990. – № 30. Ст. 416.
3. Ведомости СНД СССР и ВС СССР. – 1990. – № 16. – Ст. 267.
4. Глазков Е.А. Институт права муниципальной собственности в Российской Федерации: монография. – Волгоград, 2008. – С. 48.
5. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации: учебник. – 3-е изд. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2006. – С. 422.
6. Пашков В.П. Теоретические вопросы собственности: содержание и формы. – М.: Стандарт, 1994. – С. 14.
7. Российская газета. – 1993. – 25 дек.
8. Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.
9. Управление муниципальным имуществом: учеб. пособие для преподавателя. – М.: АНХ, 2007. – С. 7.
10. Управление муниципальным хозяйством и местными финансами / авт. кол.: Кухтин П.В., Левов А.А., Мирзалиев М.Н., Ряховская А.Н. [и др.]. – М.: ФГНУ РНЦГМУ, 2004. – С. 9 – 10.
11. Шаломенцева Е.Г. Совершенствование процесса управления муниципальной собственностью в условиях реформы местного самоуправления в Российской Федерации: монография. – Владимир, 2008. – С. 24.
12. Шумянкova Н.В. Муниципальное управление: учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2004. – С. 83 – 91.
13. Экономика муниципальных образований: Учеб. пособие / под общ. ред. В.Г. Игнатова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издат. центр «МарТ», 2005. – С. 206.

*Абдулхакова Э.А.
учитель информатики школа № 110
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ШКОЛЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЛИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ

Аннотация: Информационное пространство школы это пространство формирования эколого-ориентированной личности учащихся, в образовательном процессе применяя современные информационные технологии.

Ключевые слова: информационное пространство школы, личность

В настоящее время в напряженной экологической ситуации мы знаем, что ресурсы планеты ограничены, и в скором времени будут исчерпаны. Главным обстоятельством решения проблем экологии являются экологическое образование и воспитание, внедряющие экологические вопросы в учебные программы дошкольных учреждений, образовательных учреждений, учреждений дополнительного образования, вузов, подготовки педагогических и научных кадров, управленческого аппарата. Это развитие реализуется в государственных программах РФ. Одной из таких программ является экологическая доктрина, предусматривающая развитие нового типа личности – личность, которая адаптируется к последствиям высокоразвитой науки и техники, живёт в унисон с установленными закономерностями окружающей среды, развивая эколого-ориентированное мировоззрение, экологическую деятельность и экологическое сознание.

В современных условиях образование учащихся сопровождается быстрым ростом объема изучаемого материала и его постоянным обновлением, поэтому повышается значимость информационного пространства школы и экологического образования. Информационное пространство оказывает большое влияние на образовательный процесс. Для того чтобы использовать возможности влияния информационного пространства на процесс обучения, необходимо разобраться с его понятием. Информационное пространство школы это пространство формирования эколого-ориентированной личности учащихся, в образовательном процессе применяя современные информационные технологии. Следовательно, оно будет являться главным фактором формирования эколого-ориентированной личности учащихся. Использование современных информационных технологий повышает образовательный процесс, усиливает познавательную активность и мотивацию к обучению, приводит к индивидуализации образования и его личностной ориентации.

Система образования обязана формировать у учащихся новое мировоззрение, знания об информационной среде общества, которые, очевидно, основаны на понимании роли информационных процессов и информации в природе, обществе, жизнедеятельности самого человека. Несмотря на значительный потенциал информационного пространства школы, и экологического образования, в педагогическом процессе общеобразовательных учреждений он не реализуется в полной мере. Становление эколого-ориентированной личности действительно основная проблема, результативное решение которой вероятно сегодня при применении информационно-коммуникационных технологий. Вследствие этого важнейшая роль отводится предмету информатика.

Информационные технологии открыли большие возможности для изучения многих процессов, включая происходящие в окружающей среде и

обществе. Среди задач, благополучно имитируемых на компьютерах, важное значение имеют, экологические.

*Абдулхакова Э.А.
учитель информатики школа № 110
Россия, г. Уфа*

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЛИЧНОСТИ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация: педагогические условия, формирующие эколого-ориентированную личность учащихся на уроках информатики

Ключевые слова: педагогические условия

Педагогические условия это та среда, в которой личностно-ориентированное направление учащихся формируется, существует и развивается. Следовательно, возникает потребность в выявлении благоприятных педагогических условий для формирования эколого-ориентированной личности на уроках информатики. Рассмотрим педагогические условия, формирующие эколого-ориентированную личность на уроках информатики.

Первое педагогическое условие целенаправленное развитие склонностей, интересов и потребностей учащихся с учетом возрастных особенностей.

В рамках реализации этого условия была проделана большая научно-методическая работа по созданию методики формирования эколого-ориентированной личности учащихся на уроках информатики, в которую входят: учебное пособие, программа «Занимательная информатика». Внедрение учебного пособия и программы в образовательную деятельность позволила успешнее реализовывать первое педагогическое условие, так как содержание имело определенную возрастную направленность с учетом потребностей, интересов и склонностей.

Второе педагогическое условие использование на уроках информатики игр с экологическим содержанием. Игры на уроках информатики с экологическим содержанием – это форма экологического образования воспитания эколого-ориентированной личности, базирующийся на организации особой игровой деятельности участников, активизирующая высокий уровень побуждения, интереса к окружающей среде и к информатике.

Важнейшие задачи учителя при применении им на уроках информатики игр с экологическим содержанием состоят в следующем: становление системы знаний об окружающей среде; создание мотивов, потребностей, привычек, экологически эффективного поведения и деятельности в окружающей среде; вырабатывание знаний о программировании; становление знаний, умений и навыков по информатике и экологии; вырабатывание коммуникативных умений и навыков.

Третье педагогическое условие - организация проектной деятельности. Проектная методика решает задачи личностно-ориентированного подхода в дидактике, ориентированная на воспитание культуры и духовное развитие учащегося используя, активные способы действий, которая вскрывает возможности для получения личностного и профессионального опыта, для активизации желаний и умений учащихся самостоятельно приобретать и применять новые знания. Работа над проектами содействует становлению экологической культуры и воспитания у учащихся. Также, в результате проектной деятельности происходит организация связей между участниками учебного процесса и обществом в решении экологических проблем.

Четвертое педагогическое условие - внеклассная деятельность. Реализация этого условия осуществлялась по программе «Занимательная информатика». Программа отличается от типовой программы тем, что:

- построена на основе личностно-ориентированной модели обучения.
- учебный процесс сочетает воспитание и образование, теорию и практику, игровые моменты;
- предусмотрено выполнение учебных творческих проектов;
- является ориентиром для развития мотивации личности ребенка к познанию и творчеству.

Пятое педагогическое условие - интегрированное обучение. Интегрированное обучение приводит к развитию научного мышления учащихся, улучшает качество знаний учащихся, расширяет круг интересов учащихся, приучает учащихся к научно-исследовательской деятельности.

Шестое педагогическое условие это непрерывность экологического образования. Для того чтобы реализовать непрерывность экологического образования, формирование эколого-ориентированной личности должно начинаться с самого раннего детства в семье. Сведения, приобретенные в семье и в ДООУ, должны быть закреплены в школе.

*Абдурахманов Ю.А.
студент 3 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы потребительского кредитования в России.

Ключевые слова: рынок, кредит, банк, кредитование, автокредитование, ипотечное кредитование, дефицит.

В настоящее время рынок потребительского кредитования часто трактуется как абстракция, под которой понимается общее наименование группы потребителей, объединенных либо географическим положением, либо потребностями, порождающими спрос. Предложение кредитов

физическим лицам формируют банки на основе изучения потребностей реальных и потенциальных потребителей, которые предъявляют спрос на данный вид банковского продукта.

Ценой кредита физическим лицам выступает процент. В таблице 1.5 приведены средние ставки на банковские кредиты в 2012 году. [1]

Таблица 1.5

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях в 2012 году

	2012								
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
до 30 дней	13,681	13,935	13,34	13,059	13,682	13,519	13,299	13,198	12,675
от 31 до 90 дней	15,719	16,927	14,619	16,814	14,788	14,711	16,304	15,271	16,605
от 91 до 180 дней	31,896	28,251	27,821	26,675	29,891	28,019	27,555	27,301	28,71
от 181 до 1 года	27,568	26,318	26,158	26,116	26,844	26,18	26,05	26,95	27,266
до 1 года	25,357	24,345	23,865	24,233	24,851	24,34	24,677	25,118	24,686
свыше 1 года	17,665	17,752	18,117	18,548	18,613	18,428	19,037	19,118	19,575

Из таблицы 1.5 видно, что кредиты физическим лицам на срок от 91 дня до 180 дней являются наиболее дорогим видом кредитов в 2012 году. Поэтому, важнейшей особенностью российского рынка кредитования физических лиц можно назвать высокий уровень процентов по кредиту. Также, важнейшей особенностью кредитов физическим лицам в России является их доступность и вследствие этого их массовость, именно поэтому банки увеличивают премию за риск не возврата потребительских кредитов.

Уровень процентных ставок по банковским кредитам значительно превышающих ставку рефинансирования является негативным фактором для развития экономики. Такая ситуация сложилась под влиянием следующих причин:

- острый дефицит долгосрочных и среднесрочных кредитных ресурсов. У всех российских банков слишком мало «длинных ресурсов» (подавляющее большинство пассивов удается получить на короткие периоды времени) для того, чтобы они могли выдавать кредиты не только на короткие и средние, но при необходимости и на большие сроки (свыше 3–5 лет);

- отсутствие нормальной конкурентной среды на финансовом рынке. Если рынок оказывается не очень конкурентным, то у банка всегда есть возможность кредитовать обращающегося за дефицитным кредитом по более высокой ставке. А дефицит не дает экономике стабильно развиваться. По состоянию на октябрь 2012 года на рынке действует 961 банк но конкуренция определяется не количеством, а условиями работы банков, которые очень различаются. Некоторые банки получают явные или неявные преференции от государства (например, Сбербанк, ВТБ), имеет широкую сеть филиалов и могут себе позволить за счет эффекта масштаба другой

уровень затрат. Кроме того, на банки возложены функции по налоговому и валютному контролю, по финансовому мониторингу – все они требуют существенных трудовых затрат, которые не оплачиваются государством.[2]

Основными тенденциями кредитования физических лиц является развитие потребительского кредитования опережающими темпами, так как данный вид кредитов физическим лицам является одним из приоритетных направлений развития отечественных банков. Все больше и больше банков в России приходит на рынок потребительского кредитования, предлагая свои варианты схем кредитования физических лиц;

- повышение роли кредитов физическим лицам в банковском портфеле;

- увеличение количества видов кредитов физическим лицам, усложнение их содержания и свойств;

- повышение финансовой грамотности населения, и как следствие, усиление конкуренции и улучшение условий кредитования физических лиц;

- совершенствование существующих видов потребительского кредита и, что более важно – увеличению объема предоставляемых кредитов.

Наиболее популярной услугой в последнее время на российском рынке становится потребительский кредит, под которым понимается продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.). Срок потребительского кредита обычно составляет от одного года до пяти лет, процент – от 15 до 25% в рублях и от 12 до 19% в валюте (доллары и евро). Население промышленно развитых стран тратит от 10 до 20% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита. В случае неуплаты по нему, имущество граждан изымается кредитной организацией.[3]

Ипотечное кредитование в России развивалось бурно, сложно и через большие трудности. Жилищная сфера остается одной из наиболее проблемных областей экономики и социальной сферы. По данным Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству за 2009 год, более 60% российских семей нуждалось в улучшении жилищных условий. По уровню обеспеченности населения жильем (без учета качества и комфортности жилого фонда) Россия заметно отстает от развитых стран: в среднем на 1 россиянина приходится около 21 кв. м. жилой площади. Для сравнения: в США – 70 кв. м., в Великобритании – 62 кв. м., в Германии – 50 кв. м.

На сегодняшний момент банки предлагают две основные программы – кредитование на покупку жилья на вторичном рынке и инвестиционную программу, рассчитанную на тех, кто хочет купить квартиру в строящемся доме. Сроки ипотечного кредитования обычно составляют от одного года до

тридцати лет, проценты – от 12 до 18% в рублях и от 9 до 15% в валюте (доллары и евро).

Ипотечное кредитование мало развито, но очень перспективно. Интерес к нему со стороны граждан России растёт с каждым днём.

Автокредитование – составная часть потребительского кредитования. Автокредит – целевой кредит на покупку автомобиля.

Как уже было указано, кредиты на покупку транспортных средств выделяются банками в отдельную группу. Это вызвано рядом особенностей. Возникает необходимость страхования транспортного средства и автогражданской ответственности заёмщика. Страховка может повлиять как на размер расходов при покупке автомобиля в кредит, так и на сам размер кредита. Например, Собинбанк оговаривает, что размер кредита может быть увеличен на страховую премию за первый год страхования. Как сказано в условиях кредитования Собинбанка по программе «Авто-Бум»: «при первоначальном взносе от 30% стоимость страховки приобретаемого автомобиля за первый год может быть включена в размер кредита»¹. В дальнейшем страховка может оплачиваться в рассрочку каждые полгода. Обычно, банки указывают перечень страховых компаний или называют только одну компанию, в которой потенциальный заемщик должен застраховать свой автомобиль.[4]

Большинство банков выдает кредиты на покупку автомобилей как в долларах или евро, так и в рублях. Минимальная сумма кредита составляет, как правило, 2–3 тысячи долларов или Евро, 60–100 тысяч рублей, а максимальная – в среднем 50 тысяч долларов (или эквивалент в рублях или Евро). Размер первоначального взноса чаще всего составляет 10–20% от стоимости автомобиля. На сегодняшний день ставки по автокредитам составляют 9–18% годовых в валюте (доллары и евро) и 12–25% годовых в рублях, кредиты выдаются на срок от года до пяти лет. Стандартным обеспечением по автокредиту является сам автомобиль, который должен быть застрахован от максимально возможного количества рисков, при этом страховка составляет 7–12% от его стоимости.

Интересной и перспективной для России может стать такая разновидность потребительских кредитов, как кредиты на образование (образовательные кредиты), однако данный вид кредита не достаточно развит и не пользуется спросом у граждан России. В рыночно развитых странах такие кредиты давно и прочно стали обыденным явлением. Имеется в виду долгосрочные кредиты с низким уровнем банковского процента, используемые для оплаты обучения детей в школах и колледжах, студентов – в вузах. В России процентные ставки по образовательным кредитам составляют 5–12% годовых в рублях, кредиты выдаются на срок от пяти до одиннадцати лет.

В целом, кредитование физических лиц является одним из перспективных, но еще далеко не освоенных направлений деятельности

российских коммерческих банков. Развитие потребительского кредитования на Западе обусловлено не только постоянным и растущим спросом на эту услугу, но еще и тем, что в развитых странах созданы необходимые макроэкономические, политические, юридические условия, способствующие, с одной стороны, увеличению потребительского спроса, а следовательно, развитию экономики, а с другой – повышению уровня жизни населения.

Таким образом, роль кредита физическим лицам в экономике весьма значительна и многогранна и проявляется как на макроуровне, так и на уровне отдельных людей: кредит физическим лицам содействует непрерывности воспроизводственного процесса, участвует в регулировании процесса воспроизводства; прямо влияет на товарно-денежную сбалансированность экономики; способствует сокращению затрат на организацию денежного оборота в масштабах общества, удешевляет всю систему денежного обращения; повышает жизненный уровень населения; создает благоприятные условия для развития международных экономических связей. Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития.

Важнейшей тенденцией отечественного рынка кредитования физических лиц является увеличение объема выданных кредитов, проникновение новых для России банковских продуктов (образовательных кредитов, кредитных карт с овердрафтом и т.д.), повышение финансовой грамотности населения.[5]

Рассмотрим динамику объема выданных физическим лицам кредитов банками России. Если на конец 2005 года банки России выдали 1 179 млрд.руб. кредитов физическим лицам, то на конец 2008 года данный показатель вырос до 4 380 млрд.руб. В следствие кризиса 2008 года объем выданных физическим лицам кредитов снизился до 3 932 млрд.руб. на конец 2009 года, однако, уже на начало 2012 года он превысил докризисные значения и составил 6 055 млрд.руб. (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Объем выданных банками России кредитов в 2005-2011 гг., млрд.руб.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объем внутренних требований всего, в том числе:	5 889	8 760	13 078	17 945	18 415	20 786	26 620
финансовым организация	93	209	227	498	564	648	1 177
нефинансовым государственным организациям	194	221	289	294	287	299	376
другим нефинансовым организациям	4 422	6 260	9 317	12 771	13 631	15 312	19 011
населению	1 179	2 068	3 245	4 380	3 932	4 525	6 055

В графической форме динамика и структура задолженности различных субъектов перед банками России представлена на рис. 1.4. Как видно из данного графика, доля задолженности населения в общем объеме задолженности весьма существенна. Например, 2011 году задолженность населения перед банками составляла 22,7 % от общей суммы внутренних требований.[6]

В таблице 4 представлен объем кредитов, депозитов и прочих размещенных банками России средств в 2011 и 2012 годах.

Рис. 1.4. Динамика и структура задолженности перед банками России в 2005-2011 гг.

Как видно из данных таблицы 1.7, в целом, на 1 июля 2012 года задолженность физических лиц перед банками России составила 6 572 млрд.руб., в том числе просроченная задолженность составляла 304 млрд.руб. За последний год просроченная задолженность физических лиц выросла на 14 млрд.руб. Динамика и структура задолженности физических лиц представлена на рис. 1.5.[7]

В Приложении 2 представлены данные относительно объема задолженности физических лиц различным категориям банков.

Общий размер активов банковской системы на 1 июля 2012 года составляет 44 266 млрд.руб., из них задолженность физических лиц составляет 6 573 млрд.руб., или 14,85 %.

Таким образом, можно говорить о значительном вкладе задолженности физически лиц в формирование активов банковской системы России. Рассмотрим более подробно услуги по кредитованию населения, предоставляемые банками России.

Таблица 1.7

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками России, в млрд.руб.

Показатели		2011				2012			
		на января	1 на апреля	1 на июля	1 на октября	1 на января	1 на апреля	1 на июля	1
1	Объем кредитов, депозитов и прочих разм-ых средств - всего	22 140	22 666	24 008	26 594	28 699	28 956	31 109	
1.1	из них: просроченная задолженность	1 036	1 040	1 082	1 162	1 133	1 212	1 249	
2	в том числе предоставленных: организациям	14 530	14 894	15 673	17 317	18 401	18 465	19 605	
2.1	из них: просроченная задолженность	749	739	787	856	837	907	939	
3	физическим лицам	4 085	4 193	4 553	5 065	5 551	5 895	6 573	
3.1	из них: прос-ная зад-ть	282	288	290	301	291	300	304	
4	кредитным организациям	2 921	2 983	3 213	3 633	3 958	3 772	4 072	
4.1	из них: просроченная задолженность	5	13	4	5	5	5	5	
	Всего активов	33 805	34 009	35 237	38 443	41 628	41 532	44 266	

Объем просроченной физическими лицами задолженности в размере 282 млрд.руб. на начало 2011 года увеличился до 291 млрд.руб. на начало 2012 года и на 1 июля 2012 года составил 304 млрд.руб. В целом, можно сказать, что объем просроченной задолженности физическими лицами к общей сумме задолженности физических лиц в процентном соотношении не растет. Это значит, что в текущей ситуации риск невозврата по выданным физическим лицам кредитам не увеличивается. В тоже время, объем выданных физическим лицам кредитов значительно вырос (рис. 1.5).

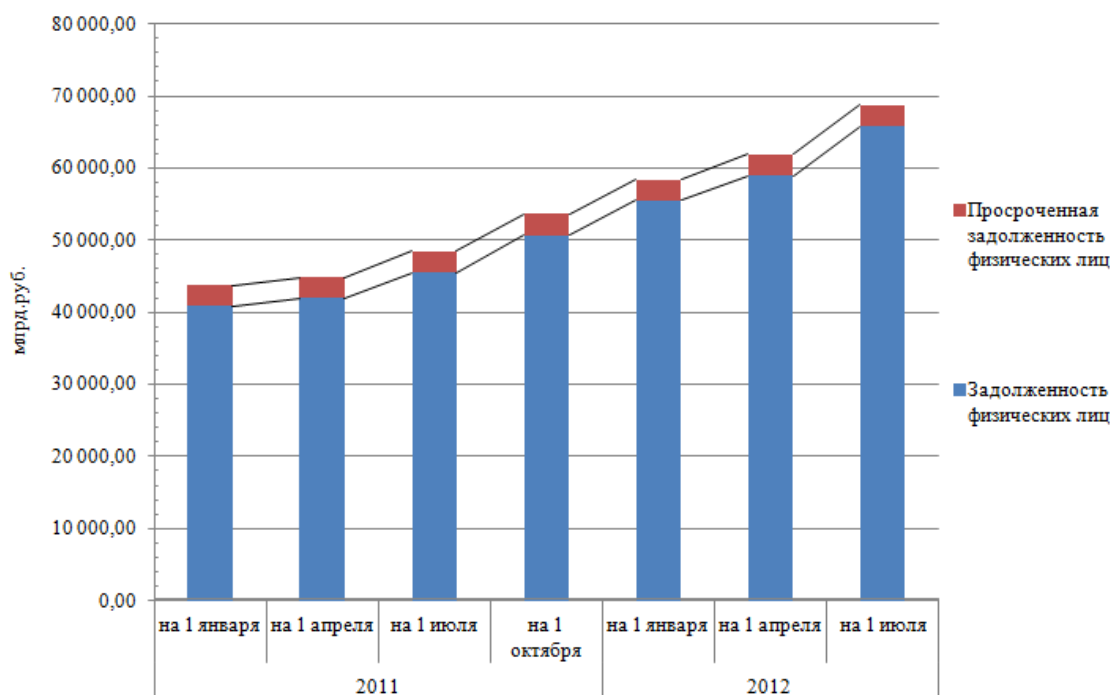


Рис. 1.5. Динамика и структура задолженности физических лиц перед банками в 2011 и 2012 гг.

Таким образом, кредиты физическим лицам во многом формируют активы банковской системы России, а значит являются важнейшей целью кредитной политики банка, которая заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Подводя итог, следует сказать, что российские граждане в целом – добросовестные заемщики, что видно по объемам просроченной задолженности несмотря на то, что опыт кредитования для большинства оказался новым и зачастую люди брали кредит, не понимая условий договора и не представляя себе его последствий. Сегодня крайне важно, чтобы для как можно большего количества граждан опыт пользования кредитом завершился успешно – не судом, не банкротством, не общением с коллекторами, а плановой выплатой долга. Сохранение доверия клиентов повлияет на будущее всего рынка кредитов для частных лиц.[8]

Использованные источники:

1. Маркетинг в банке. // Под ред. И.О. Спицын, Я.О. Спицын. – М.: Тарнекс, 2012. – С. 147
2. Носова Т.П., Семин А.В. Современная система кредитования физических лиц // Финансы и кредит. – 2009. – №29.
3. Логинов М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения // Деньги и Кредит. – 2009. – №4.
4. Рябова И.Б. Анализ финансового состояния коммерческих банков // Деньги и кредит. – 2010. – № 7. – С. 23.

5. Носова Т.П., Семин А.В. Современная система кредитования физических лиц // Финансы и кредит. – 2009. – №29. – С. 19.
6. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fedstat.ru/indicator/data.do?id=41042
7. Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала (единица) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fedstat.ru/indicator/data.do?id=42605&referrerType=0&referrerId=94715
8. Обзор банковской системы. Единая межведомственная информационно-статистическая система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fedstat.ru/indicator/data.do.

*Абзалетдинов А.А.
студент 5 курса
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ. ОЦЕНКА МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ОТЧЕТНОСТИ В СФЕРЕ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. Целью работы является определить на основе SWOT-анализа сильные и слабые стороны нормативно- правового регулирования социально-трудовых отношений, системы оплаты труда, организации бухгалтерского учета для финансовых и налоговых целей, внутреннего контроля и аудита, обосновать возможности совершенствования отдельных положений законодательных актов.

Ключевые слова: Оплата труда, SWOT-анализ, социально – трудовые отношения.

Решение многих проблем учета и внутреннего контроля носит дискуссионный характер, что обуславливает необходимость их углубленного изучения, осмысления и разрешения. При этом, несмотря на множество нормативно-правовых актов, регулирующих оплату труда, в трудовом законодательстве остались «пробелы», требующие устранения. SWOT-анализ содержания статей Трудового кодекса РФ, некоторых статей НК РФ, новой редакции Закона о бухгалтерском учете и внутренних нормативных актов по оплате труда позволил выявить ряд недостатков и несогласованностей.[2] В Трудовом кодексе РФ четко определены три элемента оплаты труда: заработная плата, государственные гарантии и компенсации (раздел 6 «Оплата и нормирование труда»).[4] Регламент других элементов оплаты труда определяется на корпоративном уровне, следовательно, каждый экономический субъект должен руководствоваться собственными внутренними документами, определяя премии,

стимулирующие надбавки к заработной плате, бонусы и др. С одной стороны, экономическая свобода субъектов в формировании системы мотиваций труда действительно обеспечивает рост производительности труда и сдерживает необоснованную миграцию рабочей силы, а с другой, жесткое налоговое администрирование ограничивает такую свободу, в результате чего экономический субъект несет финансовые потери. На мой взгляд, во избежание таких потерь в учетной политике экономического субъекта для финансовых и налоговых целей должны быть четко прописаны основания для компенсационных, стимулирующих, гарантирующих и других выплат работникам с указанием источника выплат. На практике руководители экономических субъектов выплачивают работникам, понесшим ущерб в результате чрезвычайных обстоятельств (кража имущества и т.п.), компенсации, и суммы таких выплат бухгалтер относит на расходы. В результате проведенного исследования правомерности признания таких расходов для целей налогообложения прибыли было установлено, что эти выплаты всегда влекут за собой налоговые риски (доначисление налога, штрафы и пени). Причина в том, что в Налоговом кодексе РФ отсутствует определение термина «чрезвычайное обстоятельство». Он упоминается в трудовом законодательстве. Следует полагать, что такие выплаты правомерны, а действия налоговых органов неосновательны, поскольку в п. 1 ст. 11 НК РФ сказано, что термины гражданского, трудового и других отраслей законодательства, поименованных в НК РФ, применяются в значении, используемом в этих отраслях.

Миссией системы бухгалтерского учета является защита финансовых и имущественных интересов корпоративных собственников, инвесторов, работников, не противоречащая общенациональным интересам (выполнение обязательств перед казной государства). Для выполнения данной миссии в системе бухгалтерского учета должны быть определены и рационально функционировать элементы, имманентные ее сущности. Такими элементами являются внутренний контроль и аудит, органично связанные с другими функциональными элементами: учетно-расчетным и аналитическим. Необходимо отметить, что органичность такой связи означает присутствие контрольных процедур на всех этапах осуществления учетно-расчетных, аналитических операций, а также при формировании финансовой отчетности. Согласно новой редакции, «международный стандарт - стандарт бухгалтерского учета, применение которого является обычаем в международном деловом обороте независимо от конкретного наименования такого стандарта, а национальный стандарт – стандарт бухгалтерского учета, утвержденный уполномоченным федеральным органом». Как видим, административный характер формирования национальных стандартов по-прежнему сохраняется в отличие от МСФО, где доминируют правила делового оборота. Статьей 5 нового Закона несколько подробнее, чем прежде, обозначены объекты бухгалтерского учета: факты хозяйственной

жизни; активы; обязательства; источники финансирования его деятельности; доходы; расходы; иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами. Как видим, в новой редакции Закона при выделении объектов бухгалтерского учета указаны «источники финансирования его деятельности», но не уточняется, что подразумевается под словами «его деятельности». Для внесения ясности следовало указать «источники финансирования деятельности экономического субъекта». На мой взгляд, должно быть восстановлено указание видов учета (аналитический и синтетический), поскольку снятие этой нормы ограничивает возможности внешних пользователей запросить аналитическую информацию для принятия управленческих решений (например, покупка акций). Считаю, что статус главного бухгалтера в новом Законе не столь высок по сравнению с прежней редакцией. Следует, как и прежде, считать главного бухгалтера вторым лицом экономического субъекта, тем более что в условиях конкурентного рынка он становится ответственным за информационное обеспечение контрольно-аналитических мероприятий, результаты которых являются основой выработки и принятия управленческих решений для реализации стратегических целей развития бизнеса. Считаю необходимым наличие в Законе определения понятия «учетная политика», необходимого для практикующих бухгалтеров и руководителей экономических субъектов. Следует особой статьей прописать регламент оценки объектов бухгалтерского учета. Это особо актуально для экономических субъектов сферы услуг, где крайне сложно калькулировать стоимость услуги, ибо такая статья, как заработная плата не поддается измерению в расчете на единицу выпущенного продукта, как это имеет место в производственной сфере деятельности. На практике часто возникают вопросы об оплате труда в ночное время. С одной стороны, в ст. 154 Трудового кодекса РФ закреплено, что каждый час работы в ночное время оплачивается в повышенном размере по сравнению с работой в нормальных условиях, но не ниже размеров, установленных на законодательном уровне. Однако в настоящее время отсутствует какой-либо единый нормативный правовой акт Российской Федерации, определяющий минимальные для всех отраслей экономики и всех работников размеры доплаты за работу в ночное время. На обследуемых экономических субъектах размер доплаты за работу сверх нормального числа рабочих часов за учетный период при суммированном учете рабочего времени определяется в следующем порядке: в полуторном размере оплачивается то количество сверхурочных часов, которое не превышает в среднем двух часов за каждый рабочий день в учетном периоде по календарю той продолжительности рабочей недели, которая установлена в организации. Остальные часы оплачиваются в двойном размере. Однако данный подход не соответствует трудовому законодательству по следующим основаниям. Во-первых, ст. 152 ТК РФ не предусматривает подобного метода исчисления доплаты за сверхурочную

работу. Во-вторых, распределение сверхурочных часов в соответствии с количеством рабочих дней по календарю рабочей недели той продолжительности, которая фактически принята в учете экономического субъекта, противоречит ст. 57, ст. 91 и ст. 104 Трудового кодекса РФ, поскольку на работников, которым установлен суммированный учет рабочего времени, общий режим рабочего времени не распространяется (в том числе пятидневная или шестидневная рабочая неделя).

В статье 126 Трудового кодекса РФ предусмотрено право работника на получение денежной компенсации вместо предоставления по законодательству дней отпуска. В этой статье записано, что «часть отпуска, превышающая 28 календарных дней, по письменному заявлению работника может быть заменена денежной компенсацией». На практике руководители отделов кадров часто по разному трактуют содержание данной статьи. О двоякости толкования этой нормы Трудового кодекса РФ еще в 2002 г. высказались специалисты Минтруда РФ, подтвердившие, что существуют два мнения по поводу трактовки ст.126 Трудового кодекса РФ. Однако вопрос так и остается открытым. Решить этот вопрос можно в судебном порядке. Отметим, что на сегодняшний день судебная практика по этому поводу так и не сформировалась, а следовательно, выбор метода расчета компенсации должен быть определен соглашением сторон социально-трудовых отношений. Например, Письмо от 25.04.2002 г. № 966-10.13 в трудовом договоре предлагается предусмотреть пункт о том, что если у сотрудника за период работы накапливается больше 28 дней отпуска, то за все дни превышения работодатель выплачивает компенсацию. Сумма, выплаченная взамен отпуска, будет уменьшать налоговую прибыль экономического субъекта, поскольку такие выплаты соответствуют условию п. 8 ст. 255 НК РФ, где указано, что в расходы на оплату труда, уменьшающие налоговую прибыль, включаются «денежные компенсации за неиспользованный отпуск, установленные трудовым законодательством Российской Федерации».

Распределение ответственности и полномочий в сфере оплаты труда должно гарантировать правильное ведение хозяйственных операций, точный учет их результатов и обеспечивать осуществление защитной и надзорно-превентивной функции всей системы бухгалтерского учета. Для этого разрабатываются должностные инструкции, следование которым подвергается внутреннему контролю.

Использованные источники

1. Конституция Российской Федерации. – М: Юрид. литература
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000г. № 117-ФЗ. (с изм. и от 04.06.2014г.)
3. Гражданский кодекс РФ (часть первая и вторая).
4. Трудовой кодекс Российской Федерации: [по сост. на 2 апр. 2014 г.].

5. Организация, нормирование и оплата труда: учеб. пособие / под ред. А.С. Головачева. – М.: Новое издание, 2009.
6. Организация и регулирование оплаты труда: учеб. пособие / под ред. М.Е. Сорокиной. – М.: Вузовский учебник, 2010.
7. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб.-практ. пособие / В.П. Пашуто – М: КноРус, 2011. С. 44.
8. Смоленский М.Б. Трудовое право РФ: М.Б. Смоленский, Н.Г. Мажинская. – М.: Дашков и К; Ростов н/Д: Наука-Пресс, 2010.
9. Широбоков В.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / В.Г. Широбоков, З.М. Грибанова, А.А. Грибанов.- М.: КНОРУС, 2011.
10. Яковлев Р.А. Оплата труда в организации. – М.: МЦФЭР, 2010.
11. Заработная плата в 2012 году / М.Г.Васильева и др. – М.: АКДИ "Экономика и жизнь", 2012.
12. Иванов Ю.В. Современные методы организации и оплаты труда.- М: ООО Журнал "Горячая линия бухгалтера" – 2009г. С. 21

*Абуханова А.Т.
студент 3 курса*

финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

КРУПНЕЙШИЕ ЭМИТЕНТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация

В статье рассматриваются крупнейшие российские эмитенты ценных бумаг. А также дается классификация эмитентов в зависимости от инвестиционной привлекательности выпущенных ими ценных бумаг.

Ключевые слова: эмитент, ценные бумаги, банки, эмиссия.

Эмитент - юридическое лицо, орган исполнительной власти либо орган местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими, а также хозяйствующий субъект, стремящиеся получить дополнительные источники финансирования, и орган государственной власти, выпускающий займы для покрытия части государственных расходов.

В качестве эмитента на рынке ценных бумаг могут выступать любые экономические субъекты, являющиеся резидентами Российской Федерации. Ограничения существуют лишь по отдельным видам ценных бумаг.[1]

Бердникова Т.Б.(Рынок ценных бумаг и биржевое дело) даёт следующее определение: "эмитентом является коммерческая организация, принявшая решение о выпуске, осуществляющая размещение ценных бумаг".

Можно разделить эмитентов на несколько **групп**. Наиболее общая группировка - это та, согласно которой в качестве эмитентов можно

рассматривать государство, органы муниципальной власти и хозяйствующие субъекты.[3]

Основными эмитентами ценных бумаг на российском фондовом рынке являются юридические лица. Они могут выпускать все виды ценных бумаг, разрешенных российским законодательством к обращению на территории Российской Федерации, конечно, за исключением государственных ценных бумаг. Юридические лица могут представлять собой коммерческие и некоммерческие организации.

Эмитентов ценных бумаг можно классифицировать в зависимости от инвестиционной привлекательности выпущенных ими ценных бумаг. Приведем подобную классификацию, принятую на западных фондовых рынках [2]:

«Голубые фишки» - ценные бумаги мощных компаний, обладающих высокой кредитоспособностью и имеющих стабильное положение на рынке. На российском фондовом рынке к «голубым фишкам» относятся акции Лукойл, РАО «ЕЭС России», РАО «Газпром», Мосэнерго и некоторых других.

«Акции второго эшелона» - ценные бумаги молодых, недостаточно крупных компаний. Они обладают свойствами «голубых фишек», но пользуются меньшим доверием у инвесторов.

«Центровые» - ценные бумаги эмитентов, которые занимают лидирующие позиции в отрасли и оказывают влияние на курсовую стоимость акций остальных эмитентов группы. К таким ценным бумагам относятся акции:

- РАО «ЕЭС России» и Мосэнерго и энергетической отрасли;
- РАО «Газпром», Лукойл и Сургутнефтегаз в нефтегазодобывающей отрасли;
- «Ростелеком» и Московская городская телефонная сеть в телекоммуникационной отрасли» и т. п.

1. Государство в лице Министерства финансов Российской Федерации - крупнейший эмитент долговых ценных бумаг в России.

2. Субъекты федерации и местные органы власти - для финансирования бюджета проводят эмиссию облигаций. Однако после августа 1998г. все эмитенты этой группы допустили просрочки погашения своих облигаций и процентных платежей по ним. Рост рынка прекратился и в настоящее время на нем обращается в основном ценные бумаги старых выпусков.

3. Бывшие государственные предприятия, преобразованные в Акционерные общества. На эту категорию эмитентов приходится основной объем акций, обращающихся на российском рынке.

4. Банки выступают как эмитенты акций, векселей, депозитарных и сберегательных сертификатов.

5. Управляющие компании паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Эти эмитенты инвестиционных паев пока не смогли занять значимого места на российском рынке ценных бумаг.

Эмитент поставляет на фондовый рынок товар - ценную бумагу. Он постоянно присутствует на рынке, так как должен нести от своего имени обязательства перед покупателями (инвесторами) ценных бумаг по осуществлению прав, удостоверенных ими.[5] Кроме того, эмитент сам оперирует своими ценными бумагами, осуществляя их выкуп или продажу. Состав эмитентов можно представить следующим образом:

1. Государство
2. Центральное правительство
3. Республиканские органы власти
4. Муниципальные органы власти
5. Учреждения и организации, пользующиеся государственной поддержкой
6. Акционерное общество (корпорация)
7. Производственного сектора: приватизированные предприятия, вновь создаваемые общества данного сектора
8. Кредитной сферы
9. Биржи
10. Финансовые структуры: инвестиционные компании и инвестиционные фонды
11. Частные предприятия.

Первенство среди российских эмитентов прочно удерживает государство. Считается, что государственные ценные бумаги имеют минимальный риск, так как невозможно банкротство государства, и оно будет нести свои обязательства всегда. При этом, государственные ценные бумаги, эмитируемые Правительством России, сочетают несколько приятных для инвестора свойств: при действительно низком риске обладают достаточно высокой доходностью и в силу хорошо отлаженной технологии почти абсолютной ликвидностью. Поэтому государство как эмитент ценных бумаг занимает прочные позиции на российском фондовом рынке.

Негосударственные структуры при выпуске ценных бумаг могут пользоваться поддержкой органов власти различных уровней, которые либо выступают гарантами по этим ценным бумагам, либо устанавливают налоговые льготы и т.д.

Акционерное общество, возникшее в результате приватизации как эмитент, характеризуется низкой доходностью, информационной закрытостью, неопределённостью экономических перспектив и малопредсказуемостью показателей. Для того, чтобы завоевать рынок, таким эмитентам необходима техническая доступность реестра, существенные колебания курсовой стоимости их ценных бумаг.

Корпоративными эмитентами на рынке ценных бумаг являются банки и предприятия. [4]

Среди эмитентов корпоративных ценных бумаг лидируют *коммерческие банки*. Это объясняется тем, что банковский бизнес остаётся даже в кризисный период наиболее прибыльным. В силу жёсткой регламентации Центральным банком РФ условий выпуска и обращения ценных бумаг акции банков по надёжности (статусу) могут претендовать на второе место после государственных ценных бумаг. Банки осуществляют эмиссию краткосрочных долговых инструментов (деPOSITных и сберегательных сертификатов, векселей).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 N 420-ФЗ "О рынке ценных бумаг"
2. Федеральный закон " Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг " от 28 июля 2012 года. Афонина С.Н./ Рынок ценных бумаг./ М.: Аудитор, 1997.
3. Бердникова Т.Б./ Акционерное общество на рынке ценных бумаг./ М.: Финстатинформ, 2012.
4. Бердникова Т.Б./ Рынок ценных бумаг и биржевое дело./ М.: ИНФРА-М , 2011.
5. Кураков В.Л. / Правовое регулирование рынка ценных бумаг Российской Федерации./ М.: Пресс-сервис, 2013.

*Абуханова А.Т.
студент 3 курса*

финансово-экономический факультет

*Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, республика Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится анализ безработицы в России. А также рассматривается численность экономически активного населения по итогам обследования.

Ключевые слова: безработица, занятость, рынок труда, бюджет.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на вторую неделю января 2012 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2012г. составила 75,3 млн.человек, или около 53% от общей численности населения страны.(см рисунок 1)

В численности экономически активного населения 69,6 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 5,7 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ.

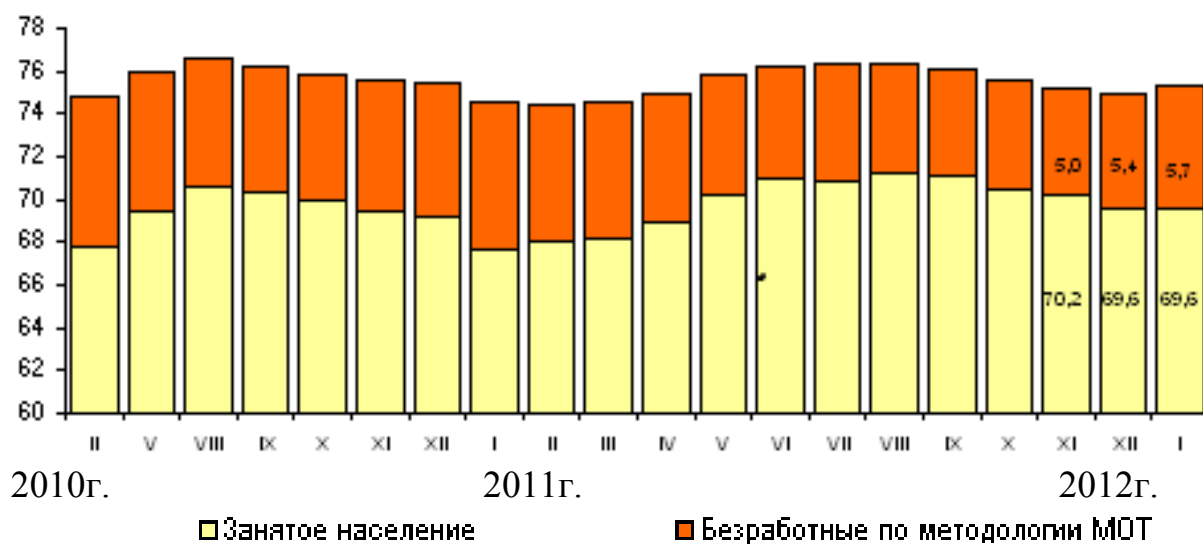


Рис. 1 – Динамика численности экономически активного населения (без корректировки сезонных колебаний) млн. человек).[5]

По сравнению с январем 2011г. численность занятого населения увеличилась на 1,9 млн.человек, или на 2,8%, численность безработных сократилась на 1,1 млн.человек, или на 16,4%.

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения соответствующего возраста) в январе 2012г. составил 62,8%, уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) - 7,6%.

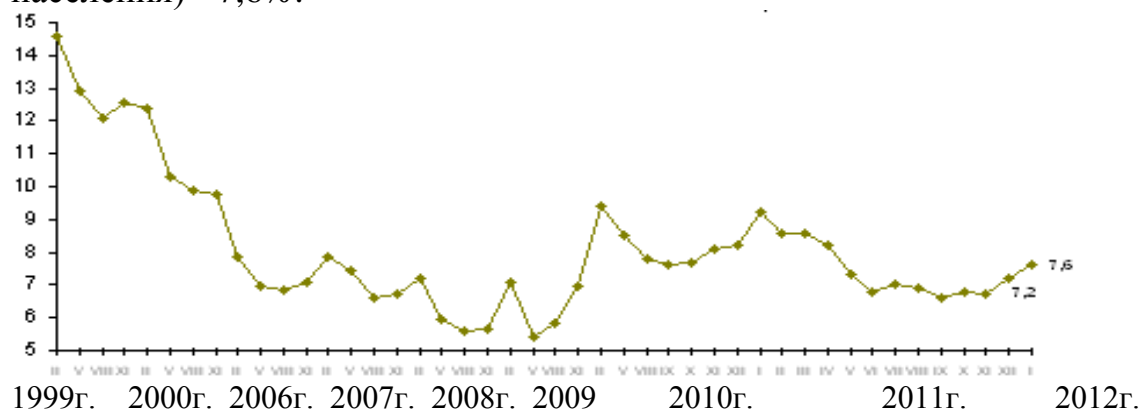


Рис. 2 – Уровень безработицы по методологии МОТ(без корректировки сезонных колебаний; в % от экономически активного населения)[1]

Экономическая активность населения

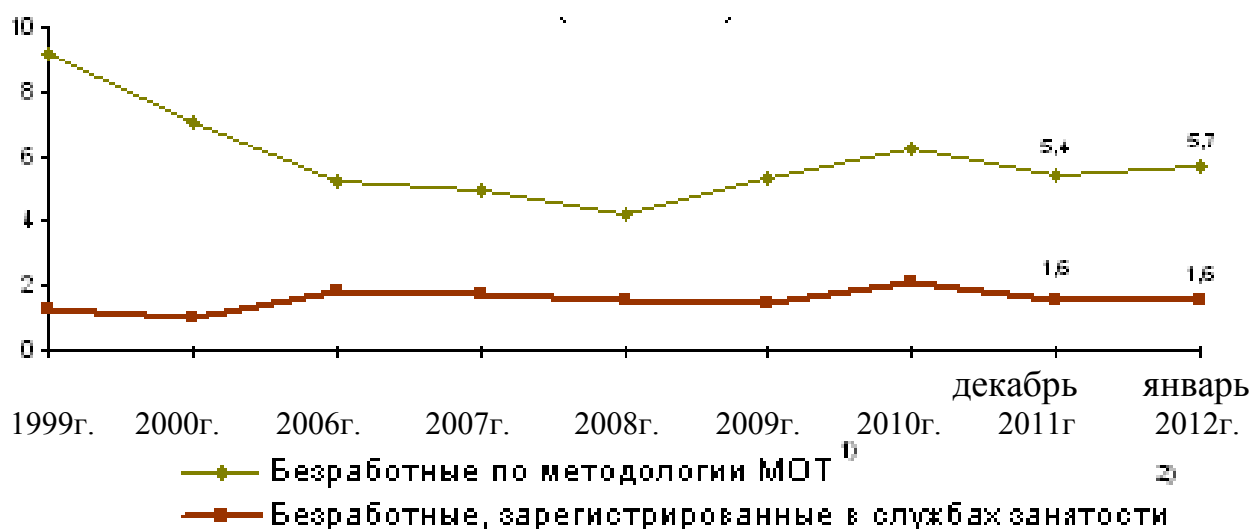


Рис. 3 – Динамика численности безработных (млн. человек).[1]

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 3,5 раза превышает численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2012г. в государственных учреждениях службы занятости населения было зарегистрировано в качестве безработных 1609 тыс.человек.(см рисунок 2)

Возрастной состав безработных. Средний возраст безработных в январе 2012г. составил 35,5 лет. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 24,8%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,6%, 20-24 лет - 20,2%. По сравнению с декабрем 2011г. численность безработных в возрасте 15-24 лет выросла на 12 тыс.человек (или на 0,8%).

Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (29,0%) и 20-24 лет (14,9%).

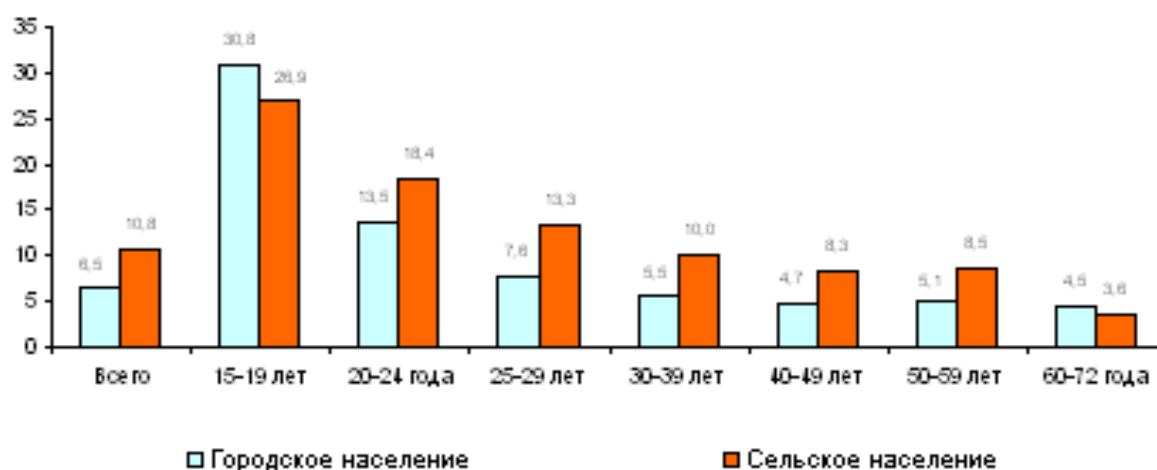


Рис. 4 – Уровень безработицы по возрастным группам в январе 2012 (в % от экономически активного населения). [4]

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в

январе 2012г. составил 16,3%, в том числе среди городского населения - 14,9%, среди сельского населения - 19,8%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30-49 лет составляет 2,7 раза, в том числе среди городского населения - 2,8 раза, сельского населения - 2,1 раза.(см рисунок 4)

По итогам обследования населения по проблемам занятости численность экономически активного населения в I квартале 2012 г. составила 74,8 млн. человек (на 279 тыс. человек меньше, чем в I квартале прошлого года) или около 53% от общей численности населения страны. При сокращении численности экономически активного населения в январе-марте текущего года увеличилась численность занятых в экономике и в среднем за I квартал составила 69,9 млн. человек. [2]

Рынок труда восстанавливается и стремится к докризисным параметрам. Уровень общей безработицы (по методологии МОТ) в I квартале 2012 г. составил 6,5% экономически активного населения. В марте в Российской Федерации общая численность безработных составила 4,9 млн. человек, что на 478 тыс. человек меньше, чем в марте 2011 года.

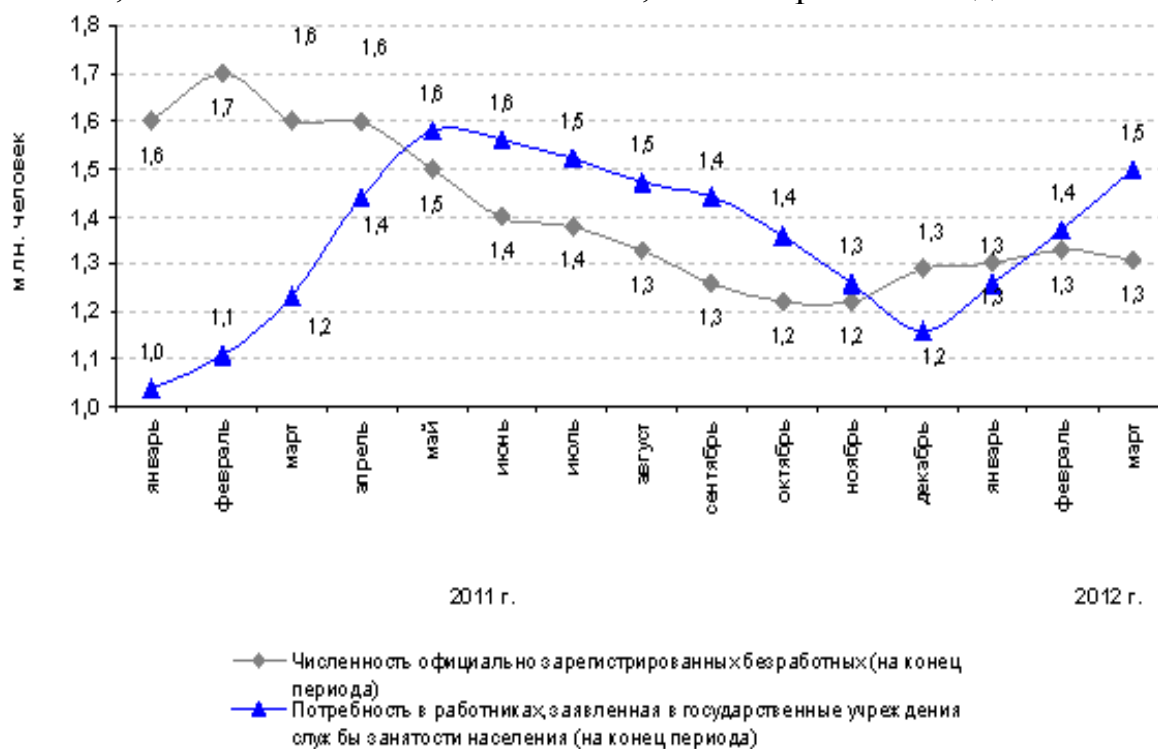


Рис. 5 - Регистрируемая безработица и потребность в работниках в 2011-2012 гг. [3]

Численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, в I квартале 2012 г. стабилизировалась на уровне 1,3 млн. человек. В конце марта 2011 года в органах службы занятости было зарегистрировано на 330 тыс. человек больше.(см рисунок 5)

На реализацию региональных программ, предусматривающих дополнительные мероприятия по снижению напряженности на рынке труда

субъектов РФ, в 2012 году в федеральном бюджете предусмотрено 1,5 млрд. рублей.

В I квартале 2012 г. продолжилась реализация положений Федерального закона от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ», предусматривающих упрощение привлечения в РФ высококвалифицированных специалистов (ВКС), создание комфортных условий для их пребывания и осуществления трудовой деятельности на территории РФ, а также легализацию трудовых мигрантов, прибывающих в Российскую Федерацию в безвизовом режиме и осуществляющих трудовую деятельность по найму у физических лиц, путем внедрения патентов на осуществление такой деятельности. За I квартал 2012 г. было выдано 2118 разрешений на работу высококвалифицированным специалистам. За 3 месяца 2012 года более чем в два раза по сравнению с показателем прошлого года выросло количество оформленных патентов и составило 176461 патентов (78843 патентов за I квартал 2011 года).

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник, 2012.- М.,- 2013.
2. Об итогах социально – экономического развития Российской Федерации в I квартале 2012 года. – М.: Минэкономразвития России, 2012. – С.30
3. Информация о социально – экономическом положении России: в I квартале 2012г. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012. – С. 94
4. dagmintrud.ru/
5. <http://www.gks.ru/wps/portal/> - Федеральная служба государственной статистики.

Абуханова А.Т.

студент 3 курса

финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

БЕЗРАБОТИЦА И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы сущности безработицы и ее социально-экономических последствий. Также предлагаются методы по ее преодолению в РФ.

Ключевые слова: безработица, типы безработицы, социальная нестабильность.

Безработица является одной из главных социально-экономических проблем в РФ. При безработице, недоиспользованным в внутристрановой экономике остается один из главных производственных факторов – рабочая сила, что в свою очередь не позволяет максимизировать ВВП

страны. Поэтому уровень безработицы отражает общее состояние экономики и позволяет оценить эффективность проводимой экономической политики.

Как в РФ, так и в республике Дагестан проблема безработицы на данный момент одна из самых актуальных. Органами власти проводится активная политика, направленная на снижение безработицы.

Именно по этим причинам в данной статье хотелось бы затронуть понятие безработицы и пути направленные на ее сокращение.

В рыночной экономике существует тенденция к экономической нестабильности, выражающаяся в ее циклическом развитии, инфляционном росте цен, безработице.

В зависимости от различной продолжительности периода незанятости выделяют 4 типа безработицы.

1. Фрикционная безработица. К такой безработице относятся краткие периоды незанятости, необходимые для поиска места работы.

2. Структурная безработица. Работник незанят в течение длительных периодов. Такие периоды объясняются структурными сдвигами в экономике, которые обесценивают уровень квалификации некоторых категорий рабочей силы.

3. Циклическая безработица. Это вид безработицы, который вызван циклическим сжатием производства. Увеличение циклической безработицы приводит к отставанию фактического объема ВВП от его потенциальной величины.

4. Сезонная безработица. Сезонная безработица вызывает колебания в спросе на труд.

Однако эти колебания можно прогнозировать с достаточно большой точностью. В отраслях с сезонным спросом фирмы предпочитают увольнение работников снижению их зарплаты по тем же самым причинам [1].

В современной рыночной экономике экономические потери от массовой безработицы значительны. Все негативные последствия безработицы делятся на экономические и социальные. Для начала рассмотрим экономические издержки безработицы:

1. недоиспользование рабочей силы, а значит, недопроизводство ВВП

2. отставание реального ВВП от потенциального ВВП

3. неравномерное распределение издержек от безработицы среди различных социальных групп.

Наиболее серьезное из последствий безработицы — уменьшение объема производимого ВВП ниже потенциального ВВП. Американский экономист А. Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и невыпущенным объемом продукции. Закон Оукена гласит,

каждый процент безработицы сверх естественного уровня приводит к отставанию фактического ВВП от ВВП потенциального на 2,5 % [2].

Социальные издержки безработицы:

1. Деквалификация лиц, потерявших работу.
2. Психологические исследования показывают, что увольнение обычно очень плохо сказывается на психологическом состоянии работника.
3. Упадок моральных устоев общества.
4. Статистически установлено - чем выше уровень безработицы, тем выше уровень разводов и самоубийств.

Правительство, должно стремиться к сведению к минимуму уровня безработицы, так как полностью искоренить ее невозможно. Общие меры по сокращению безработицы:

1. Создание новых рабочих мест на предприятии
2. Организация общественных работ
3. Поощрение развития малого бизнеса и частного предпринимательства
4. Создание специалистов по дефицитным профессиям

Оценивая показатели безработицы по России на начало 2013 года по сравнению с предыдущим годом можно проследить тенденцию снижения общего числа безработных за первые четыре месяца 2013 года, что говорит об эффективности проводимой государством политики. Если в январе 2012 было 4900 безработных, то через год эта цифра снизилась до 4477000 человек. В полной мере эту тенденцию можно проследить в приведенной мною таблице Динамики роста числа безработных на начало 2013 года по сравнению с началом 2012 года [3].

Таблица

Динамика численности безработных (чел.)

	2012	2013
Январь	4900000	4477000
Февраль	4824000	4337000
Март	4874000	4252000
Апрель	4372000	4181000

Одной из основных проблем остается задача повышения эффективности проводимых мероприятий направленных на сокращение безработицы. К таким мероприятиям можно отнести: переквалификация кадров, улучшение системы мер направленных на материальную поддержку безработных, а также деятельность по квотированную рабочих мест. Государство, в случае нетрудоустройства гражданина должно обеспечить жизненно необходимые социальные выплаты, однако их размер не должен превышать порог необходимости, чтобы не поощрять безработицу.

Безработица пагубно влияет не только на людей, но и на государство, так как 10% безработного населения получает 2,5% бюджета. Так в России уровень безработицы составляет 6%, а уровень занятости 64%.

В заключение вышесказанного, хотелось бы отметить, что Правительство РФ разработало комплекс мер по борьбе с безработицей в период кризиса. Все они были представлены в Антикризисном плане правительства.

Документ напоминает, что федеральный бюджет выделил дополнительно 43,7 млрд. руб. на стабилизацию ситуации на рынке труда. Субъектами РФ приняты 82 региональные программы, предусматривающие опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения, создание временных рабочих мест, организацию переезда увольняемых на работу в другую местность[4].

По моему мнению с безработицей в РФ на данном этапе следует бороться с применением государственной политики занятости и улучшением общего экономического климата в стране.

При этом хотелось бы выделить несколько, актуальных для России, методов сокращения безработицы:

- Повышение уровня инфраструктуры региона направленного на увеличение рабочих мест в долгосрочной перспективе
- Поддержка малого бизнеса
- Предоставление безработным вакансий работы, где они могут в полной мере реализовать свой потенциал.

Важнейшим условием при этом является, с целью повышения эффективности, проведение раздельной политики занятости по различным регионам РФ. Так в Республике Дагестан со стороны органов власти проводится активная политика борьбы с безработицей.

Основными направлениями её реализации при этом являются: мероприятия по повышению конкурентоспособности на рынке работников находящихся под угрозой увольнения и выпускников образовательных учреждений, стимулирование сохранения и создание рабочих мест, поддержка категорий населения с ограниченными возможностями.

Использованные источники:

1. Марыганова Е.А, Шапиро С. А. Макроэкономика. Экспресс курс, 2010.
2. Фролова Т.А. Макроэкономика: конспект лекций Таганрог: ТРТУ, 2012.
3. Уровень занятости и безработицы в РФ. [Электронный ресурс]. Справочно-информационный интернет-портал ГКС.РУ. Режим доступа www.gks.ru.
4. «Программа антикризисных мер Правительства РФ». [Электронный ресурс]. Официальный сайт министерства экономического развития РФ. Режим доступа <http://www.economy.gov.ru>.

Абухов А.Н.
студент 3 курса 6 группы
финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**РАЗВИТИЕ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В
РОССИИ**

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие ВПК, его состав, история а также развитие военно-промышленного комплекса России.

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс, вооружение, оборонная промышленность, военная промышленность.

Военно-промышленный комплекс (ВПК) России – это мощная система предприятий, производящих боевую технику, вооружение и боеприпасы. Как синонимы ВПК используются также термины «военная промышленность» и «оборонная промышленность». [1, с. 17]

В состав ВПК входят:

научно-исследовательские организации (их задача – теоретические разработки);

конструкторские бюро (КБ), создающие прототипы (опытные образцы) оружия;

испытательные лаборатории и полигоны, где происходит, во-первых, «доводка» опытных образцов в реальных условиях, а во-вторых, испытание оружия, только вышедшего из заводских стен;

производственные предприятия, где осуществляется массовый выпуск оружия.

Но кроме военной продукции, предприятия ВПК производят продукцию гражданского назначения. Большая часть холодильников, магнитофонов, вычислительной техники, пылесосов и стиральных машин России производилась на предприятиях ВПК. А телевизоры, видеоманитофоны, фотоаппараты и швейные машины выпускались только на военных заводах.

Актуальность темы заключается в том, что развитию оборонной промышленности отводится большая роль в экономике страны.

Военно-промышленный комплекс (ВПК), является ведущим звеном в системе жизнеобеспечения вооруженной организации государства (Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований). Он представляет сложную структуру, состоящую из множества отраслей, расположенных на всем географическом пространстве России. ВПК России прошел сложную историю формирования своей структуры и состава в различные периоды. [2, с. 102]

Преобразования в отечественном оборонно-промышленном комплексе

начались в конце 80-х годов. На протяжении всех последующих лет преобразования в области управления ВПК осуществлялись в разнообразных организационно-правовых формах: конверсии оборонного производства; реформирования системы управления производственными оборонными предприятиями (приватизации, акционирования); реструктуризации отечественного ВПК. Большое количество предприятий ВПК при распаде СССР подверглись интенсивному разгосударствлению. Объем государственного заказа на производство вооружения и военной техники сократился в 1992 году почти в 8 раз. В 1997 году около 50 процентов собственности предприятий российского ВПК было акционировано; из 1700 предприятий ВПК (не считая тех, которые числились на балансе министерства Российской Федерации по атомной энергии) только 40 процентов полностью принадлежали государству, 31 процент предприятий представляли акционерные общества с участием государства, 29 процентов предприятий стали полностью частными акционерными обществами.

В целях улучшения обороноспособности страны в настоящее время работа, по усовершенствованию ВПК, в нашей стране проводится высокими темпами. Разрабатываются новые технологии в области вооружения, многие предприятия получают от государства крупные военные заказы по самым разным видам оружия, создаются рабочие места, повышается заработная плата рабочих и служащих.

В современных условиях уровень безопасности напрямую зависит от военно-технического потенциала страны. Тенденции экономического роста России таковы, что, достигнув к 2014 г. уровня 1994 г. (при среднегодовом приросте ВВП не менее 4,4%), структура ВВП не станет кардинально иной, основную его часть будут составлять товары и услуги рыночного сегмента экономики [3, с. 209].

Существенно сократится и доля наукоемкой военной продукции. Это притом, что количественные показатели к 2020 г. окончательно потеряют свое значение. Например, весь прирост ВВП США через 10 лет будет обеспечен за счет прироста качественно новой наукоемкой продукции и услуг, а масштабы (объем ВВП страны) будут иметь второстепенное значение. Неизбежность перехода количества в качество необходимо понимать уже сегодня, планируя в России, например, военные НИОКР, рассчитанные на 15-20 лет, или подготавливая иные долгосрочные военно-технические программы. Пока делаются, к сожалению, первые шаги в этом направлении. При этом следует сделать оговорку, существенную для национальной и военной безопасности страны: никто не может гарантировать внешней безопасности и внутренней стабильности, т.е. благоприятных условий для развития России на 20-25 лет. Скорее наоборот, весь опыт мирового развития и истории РФ показывает, что такой передышки не будет.

Подводя итог сказанному, можно констатировать, что основные

проблемы эффективного функционирования ВПК лежат в области реализации концепции его развития, в определении роли и места оборонной промышленности в макроэкономике государства в целом, в его технологическом базисе, в пробелах законодательства.

В настоящее время на государственном уровне стратегические решения в области политики развития оборонной промышленности приняты. Решение этих задач может быть только на пути создания системы эффективного управления ОПК как неотъемлемой составной части экономики государства с учетом опыта, накопленного в оборонном комплексе страны за многие десятилетия его работы. Это позволит обеспечить единство, как в разработке, так и в реализации государственной политики не только в области заказов вооружения, но и в области развития оборонно-промышленного комплекса, военно-технического сотрудничества, мобилизационной подготовки, ресурсного обеспечения и материально-технических резервов науки и технологий.

При этом очень важно обеспечить строгую координацию деятельности всех силовых структур, которые реализуют свою военно-техническую политику в рамках государственного бюджета. [4, с.235].

Нельзя не отметить тот факт, что основные направления и задачи развития ВПК, в том числе технологического, сформулированы в таких документах, как «Основы политики Российской Федерации в области развития оборонно-промышленного комплекса на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Основы военно-технической политики Российской Федерации на период до 2015 года и дальнейшую перспективу», а также в ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2007-2010 годы и на период до 2015 года». Соответственно, решение этих задач и достижение запланированных значений соответствующих индикаторов является необходимым условием реализации благоприятного варианта технологического развития оборонно-промышленного комплекса.

Еще одним условием реализации благоприятного варианта развития ВПК является достижение результатов, запланированных в рамках таких, формально не имеющих военной направленности, федеральных целевых программ, как ФЦП "Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники" на 2008 - 2015 годы и ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002 — 2010 годы и на период до 2015 года». Важность этих ФЦП объясняется тем обстоятельством, что получаемые в их рамках научно-технические результаты и создаваемые технологии также будут использованы для решения задач развития ВПК.

Общим условием реализации благоприятного варианта развития ВПК является перевод российской экономики на инновационный путь развития и решение других задач, сформулированных в Стратегии развития России до 2020 года. В частности, необходимым условием является проведение

государством глубокой реструктуризации оборонно-промышленного комплекса, обеспечение высоких темпов развития отечественной науки и образования, смежных отраслей.

Возможные развилки развития ВПК могут возникнуть в первую очередь за счет невозможности или срыва сроков реализации отдельных пунктов этой стратегии и перечисленных выше других программных документов. [5]

В целом, развитие военно-промышленного комплекса осуществляется на основе реализации проектного подхода при абсолютно доминирующей роли государства. С учетом существующих стартовых условий и тенденций, а также происходящих в настоящее время в ВПК и смежных областях процессов, это позволяет оценить вероятность реализации оптимального варианта развития данного сектора российской экономики как достаточно высокую, но связанную с большим числом рисков и неопределенностей различного рода.

Использованные источники:

1. Алексеев А.И., Николина В.В. «География России: население и хозяйство». Москва, «Просвещение», 2013.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Изд. 2-е. - М.: Финансы и статистика, 2012 - 384с.
3. Большаков С.В. Финансовая политика и финансовое регулирование экономики переходного периода. // Финансы 2013г. № 4.
4. Глазьев С.Ю. «Две концепции конверсии и причины неудач». Москва, «Наука», 2013.
5. <http://protown.ru/information/hide/4492.html>

Авсянников А.М.

магистрант

Девяткова О.И., к.э.н.

доцент

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

«БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН» - СПОСОБ УКРЕПЛЕНИЯ ПОЗИЦИИ РОССИИ В РЕЙТИНГЕ ПРОЗРАЧНОСТИ БЮДЖЕТОВ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

Аннотация

В целях соблюдения конституционного права граждан Российской Федерации на доступ к государственной информации началась разработка единой системы управления общественными финансами.

Законодательное стимулирование данного процесса началось с создания «Открытого правительства». Одним из главных проектов, реализуемых в рамках Открытого правительства Российской Федерации является - «Бюджет для граждан».

«Бюджет для граждан» должен стать понятной формой объяснения основных показателей бюджета, особенно расходования средств по самым важным для граждан статьям. Одна из его главных задач – повышение гражданской ответственности на всех уровнях.

Ключевые слова: «открытое Правительство», «электронный бюджет», «бюджет для граждан», концепция «бюджета для граждан», восемь ключевых финансовых документов, открытость региональных и муниципальных бюджетов, распоряжение Правительства Тюменской области от 30.09.2013 № 1872-рп, образовательные программы.

Открытые данные о финансовых поступлениях и расходах бюджета являются важной инфраструктурной составляющей системы открытого государства.

В рейтинге открытости государственных бюджетов, составленном International Budget Partnership в 2010 году Россия заняла 21-е место из 89 возможных.

Право на доступ гражданам к государственной информации определяется статьей 29 Конституции РФ, а также статьей 24, которая закрепляет обязанность органов власти и местного самоуправления обеспечивать возможность ознакомления граждан с информацией, затрагивающей их интересы.

Исследования, проведенные при поддержке Открытого правительства Российской Федерации, показали, что гражданам интересны не только данные о доходах и расходах бюджета, но и внебюджетных фондов (Пенсионный фонд и другие), характеристики пенсионной системы.

Основные усилия по законодательному стимулированию начались с принятием федерального закона от 9 февраля 2009 г. №8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Прогресс в вопросах открытости органов власти начался с создания Президентом РФ Медведевым Д.А. «Открытого правительства» (т.н. «Большого Правительства») в октябре 2011 г. А в мае 2012 г. Президент РФ Путин В.В. ввел новую должность - министра по вопросам Открытого Правительства.

Федеральным законом Российской Федерации от 7 июня 2013 г. N 112-ФЗ были внесены изменения в федеральный закон "Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления", в результате чего публикация открытых машиночитаемых данных стало обязанностью органов власти и само понятие «открытые данные» закрепилось в российском законодательстве.

Кроме того, важным фактором послужило позиционирование России на международной арене как современной открытой державы. В 2013 году Россия вместе с остальными членами-участниками «Группы Восьми» (G8) подписала Хартию открытых данных. Из стран G8 Россия заняла последнее 8-е место. Раскрытие данных о бюджете является одним из 10 важнейших

показателей при составлении этого рейтинга. Правительством была поставлена задача улучшить место России в этом рейтинге и войти в пятерку стран.

Разработкой единой системы управления общественными финансами на федеральном уровне целенаправленно начали заниматься в 2011 году.

На сегодняшний день в стране уже реализуется проект электронного бюджета. Государственная интегрированная информационная система управления общественными финансами "Электронный бюджет", оператором которой является Федеральное казначейство - это сложный технологический инструмент, который позволяет сделать и детализировать работу с бюджетом, сделать его открытым и понятным не только для простых граждан, но и для аналитиков, экономистов, участников экономической жизни.

Одним из главных проектов, реализуемых в рамках Открытого правительства Российской Федерации является - «Бюджет для граждан».

Задача по разработке данного проекта была поставлена перед правительством в бюджетном послании Президентом РФ в начале 2013 года.

«Бюджет для граждан» — это упрощенная версия бюджетного документа, которая использует доступные для обычных граждан форматы, чтобы облегчить понимание бюджета, объяснить планы и действия правительства. Цель данного проекта – сделать так, чтобы обычный гражданин мог почувствовать, что он может получить от бюджета, какие обязательства берет на себя государства, как граждане могут влиять на бюджет.

Основными задачами проекта являются:

- изучить международный и российский опыт представления «бюджетов для граждан» и «открытых бюджетов»;

- разработать концепцию реализации «открытого бюджета», в том числе учитывающую возможности использования машиночитаемых открытых данных;

- разработать концепцию подачи информации о бюджете в форме, которая могла бы заинтересовать граждан, была бы достаточно проста, но и содержала бы основные элементы концепции.

Концепция “бюджета для граждан” состоит из нескольких важных аспектов, это:

- понятный бюджет;

- 8 ключевых документов о бюджете;

- открытые данные;

- календарь публикаций бюджета;

- вовлечение граждан.

«Бюджет для граждан» должен стать понятной формой объяснения основных показателей бюджета, особенно расходования средств по самым

важным для граждан статьям. Одна из его главных задач – повышение гражданской ответственности на всех уровнях.

Информированность граждан об экономической политике, доступность бюджетной информации, обратная связь, мониторинг фактического распределения бюджета – основные составляющие проекта «бюджет для граждан».

Через «бюджет для граждан» Минфин рассчитывает разъяснить обществу те инициативы, которые Правительство выдвигает при подготовке бюджета.

Электронный бюджет и публикация открытых данных в машиночитаемом формате должны усилить роль некоммерческих организаций, как драйверов прозрачности и подконтрольности бюджета. В 2012 году Россия уже вошла в десятку лучших в рейтинге прозрачности бюджетов, составляемых Международным бюджетным партнерством. Эксперты оценили открытость бюджета России. Однако говорить о прозрачности бюджета еще рано. По словам заместителя министра финансов Российской Федерации: прозрачность – это понятность.

Для достижения необходимого результата работа ведется по нескольким направлениям. В частности, Минфин внедряет в бюджетный процесс такое понятие, как обоснование бюджетных ассигнований.

«Международное бюджетное партнерство» рекомендует публиковать следующие восемь ключевых финансовых документов:

- предварительный проект бюджета;
- проект бюджета;
- принятый бюджет (закон) и его корректировки;
- текущие (месячные или ежеквартальные) отчеты;
- полугодовой отчет;
- годовой отчет (закон об исполнении бюджета);
- аудиторский отчет;
- бюджет для граждан (несколько версий).

Вместе с тем принцип открытости и понятности должен распространяться не только на федеральный бюджет. В предварительном рейтинге открытости региональных и муниципальных бюджетов лидером по открытости стал Краснодарский край, по понятности – Москва и Тульская область, по инфраструктуре представления бюджета — Костромская область.

У многих регионов и муниципалитетов уже накоплен позитивный опыт по представлению бюджета и по участию граждан в управлении общественными финансами.

Например, в Красноярском крае практика представления бюджета в доступной для граждан форме введена с 2007 года. Ежегодно разрабатывается и публикуется брошюра «Путеводитель по бюджету Красноярского края». На официальном сайте запущена рубрика «открытый

бюджет», где отображена информация о расходах бюджетов всех уровней в социально значимых областях, таких как здравоохранение, ЖКХ, образование, транспорт, пенсии и льготы.

В Свердловской области на портале «Открытый бюджет» подготовлена одна из самых удобных муниципальных карт, где отображен отчёт по исполнению бюджета. На карте можно выбрать различные муниципалитеты и посмотреть, как распределен бюджет в разных районах. Можно увидеть данные об исполнении бюджета в режиме онлайн, структуре его налоговых и неналоговых доходов, информацию об основе бюджетного процесса и график подготовки бюджета.

В Ленинградской области на портале «Открытый бюджет» работают две площадки. Первая открыта для всех пользователей, там можно ознакомиться с основными параметрами бюджета. Вторая предназначена для внутреннего пользования, там размещена информация для госорганов об исполнении бюджета, а для муниципальных образований опубликованы методические рекомендации и другая информация.

В регионах появились новые пилотные проекты по парципаторному бюджетированию, когда граждане участвуют в распределении общественных финансов и когда работает гражданский контроль (в Череповце и Сосновом Бору Ленинградской области).

Проект помогает с помощью тренингов, семинаров научить граждан пользоваться информацией о бюджете. Граждан, готовых участвовать в бюджетном процессе, отбирают путем жеребьевки.

В качестве примера вовлечения граждан в процессы управления также является проект «Йополис», который в данный момент реализуется в Кировской области. Данный проект дает возможности городам и поселениям получать субсидии из регионального бюджета для решения проблем местного значения. Проект ориентирован на поселки Кировской области. Жители собираются и определяют, что для них является наиболее важным. Например, водокачка или строительство дороги. Каждый гражданин должен не только видеть, куда идут его налоги, но и контролировать распределение бюджета для решения общественно-важных задач.

Реализация проекта «Бюджет для граждан» в Тюменской области поддержана распоряжением Правительства Тюменской области от 30.09.2013 № 1872-рп. Его форму утвердило правительство региона в целях реализации послания президента Российской Федерации Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2014-2016 годах».

Бюджет для граждан подготовили исполнительные органы государственной власти Тюменской области на основе проекта закона об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. Он размещен на официальном портале органов государственной власти области в разделе «Экономика и Финансы».

Концепция бюджета для граждан разработана и реализуется во всех муниципальных образованиях области.

По словам министра по вопросам Открытого правительства Михаила Абызова, работа по формированию «бюджета для граждан» будет системной. Сейчас стоит задача закрепить ее в законодательстве и дать рекомендации регионов.

Для вовлечения людей в принятие бюджетных решений, для повышения финансовой грамотности необходимо развивать также и образовательные программы.

Со следующего года Правительство намерено представлять проект бюджета в Госдуму вместе с блоком, посвященным «бюджету для граждан».

Публикация открытого бюджета с использованием открытых данных, вовлечение граждан в бюджетный процесс, создание приложений на основе данных о бюджете и реализация других предложений данной концепции позволит повысить позиции России в рейтинге прозрачности бюджетов организации «Международное бюджетное партнерство». Также будет способствовать формированию имиджа страны с открытой и инвестиционно-привлекательной экономикой

Публикация данных бюджета в машиночитаемом виде позволит привлечь сторонних экспертов, программистов для создания новых инновационных сервисов и проектов.

Организация общественных слушаний посредством Интернет-технологий позволит значительно сэкономить бюджетные средства и является хорошей альтернативой общественным слушаниям, проводимым не в Интернете (которую однако необходимо закрепить законодательно, к примеру, организовать авторизацию пользователей посредством сервиса Электронного правительства, электронных подписей или иных механизмов идентификации граждан).

Вовлечение граждан в бюджетный процесс имеет также практическую ценность и стимулирует местные органы власти работать более ответственно и на благо общества. Любая подконтрольная деятельность становится со временем эффективнее, а повышение эффективности государственного управления было поставлено Президентом, как одна из самых приоритетных задач.

Использованные источники:

1.Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах www.kremlin.ru/acts/18332

2.Бюджетная политика Тюменской области knowledge.allbest.ru/.../3c0b65625a2ad78a4d43a89421206c36_0.html

3.Послание Губернатора Тюменской области областной Думе «О положении дел в Тюменской области» [admtumen.ru/files/upload/OIV/D_fin/.../вводная%20часть\(3\).ppt](http://admtumen.ru/files/upload/OIV/D_fin/.../вводная%20часть(3).ppt)

4. Распоряжение Правительства Тюменской области от 30.09.2013 № 1872-рп о порядке формирования бюджета для граждан
5. Бюджетная политика государства www.addere.ru/finance/i78.htm

Агеева Е.А.
студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учет, анализ и аудит»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПБУ 14/2000 И ПБУ 14/2007

В данной статье анализируются изменения, внесенные ПБУ 14/07 в порядок отражения нематериальных активов в бухгалтерском учете. Отражена взаимосвязь ПБУ 14/07 с МСФО. С 1 января 2008 г. утратило силу ПБУ 14/2000 и Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н введено ПБУ 14/07 "Учет нематериальных активов".

ПБУ 14/07: новое в учете нематериальных активов.

Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и государственных (муниципальных) учреждений).

Отличия ПБУ 14/07 от ПБУ 14/2000:

1. Конкретизирован состав учетных объектов, не включаемых в число НМА.
2. Детализирован перечень концептуальных условий признания объектов НМА в бухгалтерском учете, в их числе появилось новое условие обязательного достоверного определения фактической стоимости объекта.
3. Состав объектов НМА пополнен секретами производства, и, напротив, из их числа исключены организационные расходы.
4. Существенно дополнены структура и состав инвентарных объектов НМА, уточнено их определение.
5. Дано определение фактической стоимости объекта НМА, и значительно обновлены перечни затрат, включаемых и не включаемых в себестоимость приобретения и собственного создания объекта.
6. Регламентирован порядок определения фактической стоимости объектов НМА, принятых соответствующей организацией в счет вклада в уставный фонд, паевой фонд организации, а также объектов, принятых ОАО из государственного или муниципального имущества.
7. Установлен порядок формирования фактической стоимости объектов НМА, принятых при приватизации государственного и муниципального имущества путем преобразования унитарного предприятия в ОАО.

8. Конкретизированы способы определения текущей рыночной стоимости объектов НМА, полученных по договору дарения.

9. Разрешены переоценка объектов НМА и их уценка при обесценении, установлены соответствующие учетные процедуры, в том числе порядок списания суммы дооценки при выбытии объектов.

10. Установлен срок полезного использования объектов НМА, причем выделяются сроки определенные и неопределенные.

11. Существенные изменения коснулись порядка раскрытия учетной информации в бухгалтерской отчетности.

12. Стоимость отрицательной деловой репутации при формировании финансовых результатов организации относится в полной сумме на прочие доходы.

В ПБУ 14/07 рассматривается преодоление принципиальных расхождений с МСФО 38 "Нематериальные активы" по вопросам состава и переоценки объектов нематериальных активов, уценки при их обесценении, пересмотра срока полезного использования, способа начисления амортизационных отчислений, регламентации учетной информации в бухгалтерской отчетности. Однако некоторые отличия между указанными стандартами остались (например, в части признания НМА в зависимости от срока полезного использования свыше или в пределах 12 месяцев, включения в их состав лицензий; вряд ли оправдано отсутствие и в предыдущем, и в новом стандартах концептуального определения НМА как самостоятельного объекта бухгалтерского учета). В связи с этим заметим, что не ставится задача достижения полного совпадения российских учетных стандартов с МСФО.

Использованные источники:

1. ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов».
2. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов».

*Агеева Е.А.
студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учет, анализ и аудит»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НМА НА ПРИМЕРЕ ООО «БРАСТ»

Нематериальные активы представляют собой часть имущества организации, неденежный актив, не имеющий физической формы, который используется в производстве или при предоставлении товаров (работ, услуг).

Бухгалтерский учет нематериальных активов осуществляется на основании Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). В целях бухгалтерского учета нематериальными

активами признаются объекты для которых одновременно выполняются следующие условия:

- объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации;
- организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам;
- возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;
- отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Информационной базой для проведения анализа эффективности использования нематериальных активов является бухгалтерская (финансовая) отчетность, а именно бухгалтерский баланс деятельности организации, а также данные аналитического учета по счетам 08 «Вложения во внеоборотные активы», 04 «Нематериальные активы», 05 «Амортизация нематериальных активов».

Для управления организацией особое значение имеют показатели анализа эффективности использования нематериальных активов, так как они в полной мере отражают степень их влияния на финансовые результаты деятельности и финансовое состояние.

Можно выделить следующие задачи экономического анализа использования нематериальных активов предприятия:

- анализ объема и динамики нематериальных активов;
- анализ структуры и состояния нематериальных активов по видам, срокам полезного использования и правовой защищенности;
- анализ доходности (рентабельности) и фондоотдачи нематериальных активов;
- анализ ликвидности нематериальных активов и степени риска вложений капитала в нематериальные активы.

В качестве объекта исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью «Браст», зарегистрированное на территории города

Тюмени. Основным видом деятельности является оптовая и розничная торговля фанерной продукцией.

В-первую очередь, необходимо провести анализ динамики изменений в объеме нематериальных активов всего и по видам за 2012 – 2013 гг. (табл. 1). При наличии отчетных данных за ряд периодов проводится трендовый анализ, т.е. рассчитывают абсолютные и относительные отклонения по отношению к предшествующим периодам, а также определяют средние отклонения.

Таблица 1

Анализ объема и динамики нематериальных активов

Показатели	2012 год	2013 год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
1. Нематериальные активы (тыс. руб.) - всего в том числе по видам:	4137	5868	1731	141,8
а) права на изобретения и другие аналогичные объекты интеллектуальной (промышленной) собственности	2901	4438	1537	153,0
б) права на пользование природными и иными ресурсами и имуществом	850	740	-110	87,1
в) организационные расходы	360	650	290	180,5
г) прочие	26	40	14	153,0

По данным представленным в таблице 1 можно сделать следующий вывод о том, что ООО «Браст» активно использует в своей деятельности результаты интеллектуальной деятельности.

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, характеру использования или эксплуатации в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Поэтому необходим дифференцированный подход к их оценке. Для этого проводятся классификация и группировка нематериальных активов по различным признакам. Таким образом, появляется возможность оценки структуры нематериальных активов в заданном разрезе классификационных признаков.

Для анализа изменений структуры нематериальных активов по видам составляется таблица (табл. 2).

Таблица 2

Анализ изменений структуры нематериальных активов
ООО «Браст» за 2012- 2013 гг.

Показатели	2012 год		2013 год		Отклонения	
	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %
Нематериальные активы — всего в том числе:	4137	100	5868	100	1731	41,8

а) права на объекты промышленной собственности.	2901	70,1	4438	75,5	1537	5,5
б) права на пользование природными и иными ресурсами и имуществом	850	20,5	740	12,6	-110	-7,9
в) организационные расходы	360	8,7	650	11,1	290	2,4
г) прочие	26	0,7	40	0,7	14	-

Из таблицы 2 видно, что в структуре нематериальных активов наибольший вес составляют права на объекты промышленной собственности (более 70%). Увеличение доли этого вида активов в отчетном периоде можно оценить положительно по тому, что эти вложения направлены на совершенствование качественных параметров производства и продукции.

Для анализа структуры нематериальных активов по срокам полезного использования необходимо составить таблицу 3.

Таблица 3

Структура нематериальных активов ООО «Браст»
по срокам полезного использования

Показатели	Срок полезного использования (лет)											Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	>10	
Нематериальные активы, тыс. руб.	-	690	-	-	3100	400	900	38	-	-	740	5868
в % к итогу	-	11,8	-	-	52,8	6,8	15,3	0,7	-	-	12,6	100

На основе анализа структуры нематериальных активов по срокам полезного использования в ООО «Браст» средний срок полезного использования результатов интеллектуальной собственности составляет 5-7 лет.

Расчет эффективности использования нематериальных активов сопряжен с большими трудностями и требует комплексного подхода.

Эффект от приобретения предприятием права использования запатентованного производственного опыта и знаний, а также «ноу-хау» (незапатентованного опыта) может быть определен только по результатам реализации предприятием продукции, произведенной с использованием лицензии и «ноу-хау». Однако объем продаж зависит от множества других факторов (цены, спроса, качества товара) и выявить действие каждого из них очень трудно.

Эффективность приобретения лицензий и «ноу-хау» зависит также от размеров единовременных платежей за них; от сроков финансирования и объема капитальных вложений предприятия в производственные и прочие фонды; текущих расходов, связанных с изготовлением и сбытом лицензируемой продукции,

Расчет экономического эффекта (Э) использования лицензий и «ноу-хау» за период может быть осуществлен по формуле:

$$\mathcal{E}_t = \sum_{i=0}^T \frac{R_i - S_i}{(1+r)^i}$$

где T - период использования лицензии;

R_i - стоимостная оценка результата использования лицензионной технологии в году t ;

S_i - затраты, связанные с использованием лицензионной технологии в году t ;

r - ставка дисконтирования (приведения разновременных затрат к сопоставимому по времени виду).

Сравнение эффективности двух видов платежей осуществляется по формуле:

$$\mathcal{E}_c = \sum_{i=0}^T \frac{\Delta_i}{(1+r)^i}$$

где \mathcal{E}_c - сравнительный эффект от выбора паушальной формы оплаты вместо роялти за период T ;

Δ_i - разность в затратах на оплату лицензий года t по паушальной форме и форме роялти;

r - ставка дисконтирования;

T - срок действия лицензионного соглашения (лет).

Если для расчетов эффективности приобретаемой лицензии или других новшеств нет необходимой информации, то для принятия окончательного решения можно руководствоваться прецедентами прошлых аналогичных сделок.

Доходность нематериальных активов оценивается по общепринятой формуле доходности капитала:

$$r = \frac{P}{VB}$$

где r - доходность (рентабельность) нематериальных активов;

P - прибыль от реализации;

VB - средняя за период стоимость нематериальных активов.

С помощью методов факторного моделирования можно преобразовать исходную формулу доходности нематериальных активов в следующий вид:

$$r = \frac{P}{N} \times \frac{N}{VB}$$

где N - объем продаж (выручка от реализации продукции, работ, услуг);

$\frac{P}{N}$ - рентабельность продаж;

$\frac{N}{VB}$ - фондоотдача нематериальных активов за период.

Конечный эффект от использования нематериальных активов выражается в общих результатах хозяйственной деятельности: в снижении затрат на производство, увеличении объемов сбыта продукции, увеличении прибыли, повышении платежеспособности и устойчивости финансового состояния. Исходя из этого, основным принципом управления динамикой нематериальных активов является формула: темпы роста отдачи капитала. Иными словами, в динамике темпы роста выручки от реализации продукции или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов (табл. 4).

Таблица 4

Анализ эффективности использования нематериальных активов
ООО «Браст» за 2012-2013 гг.

Показатели	2012 год	2013 год	2013 год в % к 2012 году
Нематериальные активы	4137	5868	141,8
Выручка от реализации продукции	12145	18946	156,0
Прибыль от реализации	2230	3790	170,0
Доходность нематериальных активов	0,54	0,65	120,3
Фондоотдача нематериальных активов	2,9	3,2	110,3
Рентабельность продаж	18,4	20,0	108,7

Как видно из таблицы 4, показатели эффективности использования нематериальных активов в 2013 году по сравнению с 2012 годом улучшились. Доходность нематериальных активов выросла на 20,3%. Основными факторами роста доходности являются увеличение фондоотдачи нематериальных активов и повышение рентабельности продаж. Количественное влияние этих факторов может быть определено методом цепных подстановок или любым другим известным методом факторного анализа.

Таким образом, доходность нематериальных активов может быть повышена за счет увеличения их фондоотдачи и повышения рентабельности продаж.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (с изм. на 28.12.2013) (ред., действующая с 30.01.2014)
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № ПБУ 9/99 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (с изм. на 27.04.2012)
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № ПБУ 10/99 «Об утверждении
5. Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изм. на 27.04.2012)
6. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2012. – 240 с.
7. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет. – М.: Рид Групп, 2011. – 608 с.
8. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Кириллов С.В. Бухгалтерский учет. – М.: Академия, 2011. – 432 с.

*Агоян М.А.
студент 3-го курса
Ефремова А.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВПО ТО «Тюменская государственная академия мировой
экономики, управления и права»
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и носит серьезную психологическую травму.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активное население) не занята в производстве товаров и услуг.[4]

Особо остро стоит проблема безработицы среди молодого поколения, поскольку первый выход на рынок труда затруднен по нескольким причинам: во-первых, отсутствие трудового опыта; во-вторых, противоречивость процесса выбора у молодежи; в-третьих, несогласованность рынка образовательных услуг и рынка труда.

Уровень безработицы в Тюменской области в 2013 году достиг отметки в 5,2%, что не превышает общероссийский уровень в 5,3%.

Динамика данного показателя по Тюменской области представлена ниже на рисунке. [1] В период с 2009г по 2010г показатель снизился на 0,5%. В период с 2010г по 2011г показатель снизился на 1%, с 2011г по 2012 г – на 0,5%. Постепенное снижение уровня безработицы положительно влияет на социально-экономическое развитие население Тюменской области.

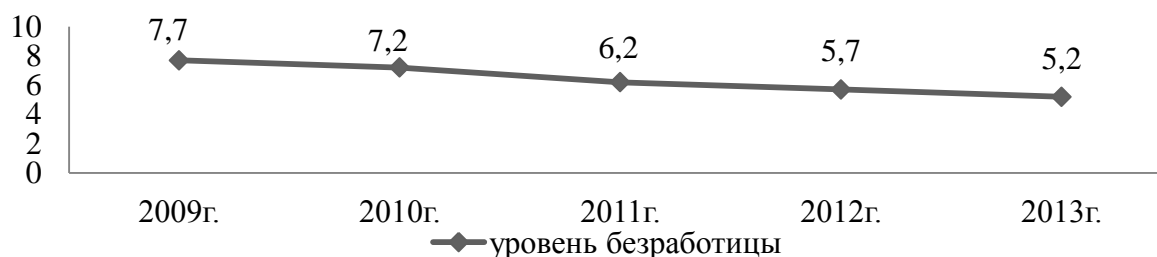


Рис.1. Динамика уровня безработицы в Тюменской области

На рынке занятости в Тюменской области наблюдается тенденция к увеличению численности занятого населения в экономике при одновременном сокращении безработного населения. Динамика показателей за 2009 год по 2013 год представлена ниже. [3]

Динамика численности безработного населения и занятых в экономике за 2009-2013 гг

Год	Безработные (тыс.чел)	Занятые в экономике (тыс.чел)
2009	51,9	622,5
2010	47,8	614,9
2011	43	647,2
2012	39,5	658,7
2013	36,4	658,2

Анализируя представленную таблицу, можно говорить о постепенном сокращении числа безработных с 2009г по 2010г на 7,9%, с 2010г по 2011г на 10%, с 2011г по 2012г на 8,1%, с 2012г по 2013г на 7,8%.

Несмотря на увеличение численности занятых в экономики, существует проблема трудоустройства молодежи. Так в 2013 году доля молодежи в возрасте от 16 до 29 лет в общей численности безработных Тюменской области составила 18,4%. Среди них, лица имеющие: высшее профессиональное образование – 16%; среднее профессиональное образование – 18,3%; начальное профессиональное образование – 21,9%; среднее (общее) образование – 32,6%; основное общее образование – 10,3%; не имеют основного общего образование – 1%. [3]

Таким образом, доля нетрудоустроенной молодежи с высшим и средним профессиональным образованием составляет 34,3%.

В настоящее время молодежная политика области направлена на реализацию государственной программы Тюменской области «Основные

направления развития в области содействия занятости населения, трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений» на 2014 - 2016 годы. Данная программа разработана в соответствии с Распоряжением Правительства Тюменской области от 01.04.2013 № 435-рп «О разработке прогноза социально-экономического развития Тюменской области и проекта закона Тюменской области «Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».

Целью программы является содействие повышению эффективной занятости населения, снижение напряженности на рынке труда, содействие повышению уровня жизни населения.

Для достижения поставленной цели определены задачи программы:

1. Оказание содействия гражданам в поиске подходящей работы, в том числе организация временного трудоустройства безработных граждан, высвобождаемых работников, стажировка выпускников образовательных организаций и граждан, ищущих работу

2. Организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время

3. Повышение конкурентоспособности граждан на рынке труда, включая опережающее профессиональное обучение

4. Содействие развитию социально - трудовых отношений. [1]

Конечным результатом данной программы должно стать снижение уровня безработицы и коэффициента напряженности на рынке труда.

В 2013 году в органы службы занятости населения Тюменской области за содействием в трудоустройстве обратились 638 выпускников (в том числе выпускники образовательных организаций высшего образования - 344 человека, выпускники образовательных организаций среднего профессионального образования – 183 человека, выпускники образовательных организаций начального профессионального образования - 111 человек). Из них 189 выпускников трудоустроено на постоянные и временные рабочие места.

277 выпускников (47,5% от обратившихся) приняли участие в мероприятии по стажировке выпускников образовательных организаций и граждан, ищущих работу. Стажировка, целью которой является приобретение первоначального трудового опыта, была организована по более 80 профессиям под руководством 159 наставников.[2]

В 2013 году выпуск студентов, обучавшихся по очной форме обучения, составил 15337 человек (в том числе выпускники образовательных организаций высшего образования - 7732 человека, выпускники образовательных организаций среднего профессионального образования - 3516 человек, выпускники образовательных организаций начального профессионального образования - 4089 человек).

Органами службы занятости населения Тюменской области осуществляется предоставление государственной услуги по содействию

самозанятости безработным гражданам. В 2013 году услуга по содействию самозанятости оказана 174 безработным гражданам, из них 69 молодым гражданам в возрасте от 18 до 29 лет, что составило 40% от числа получивших услугу.

Единовременная финансовая помощь при соответствующей государственной регистрации оказана молодежи в сумме 3,6 млн. рублей.

В 2013 году в целях популяризации предпринимательской деятельности в молодежной среде, стимулирования активности молодежи в сфере предпринимательства в Тюменской области действовала программа «Ты - предприниматель».

Молодые предприниматели могут воспользоваться следующими формами государственной поддержки:

а) возмещение части затрат на оплату процентов по договорам кредита;

б) государственная поддержка на развитие лизинга оборудования.

Кроме того, реализуется программа «Микрофинансирование - Старт», предусматривающая оказание государственной поддержки начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства, действующим менее 1 года в Тюменской области, в виде предоставления микрозайма до 1 млн. рублей с льготной фиксированной ставкой в размере 8%. [2] Одним из основных условий предоставления микрозайма является создание не менее 1 рабочего места.

В заключении, можно сделать вывод о создании благоприятных условий для самореализации молодого поколения, обеспечение области и соседних субъектов федерации трудовыми ресурсами, стимулирование к созданию малых и микропредприятий, и как результат повышение уровня жизни населения Тюменской области.

Использованные источники:

1. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития в области содействия занятости населения, трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений» на 2014 - 2016 годы.
2. Решение комитета по социальной политике об информировании Правительства Тюменской области об эффективности деятельности службы занятости и органов образования по трудоустройству выпускников учебных заведений.
3. [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://forexaw.com/>

*Адильханова А.З.
студент 3к. 2гр.*

*финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

АННОТАЦИЯ

В данной статье дана характеристика инвестиционных фондов и проблемы их развития.

Ключевые слова: ценные бумаги, инвестиционные фонды, инвестор.

Для улучшения благосостояния населения, обеспечения высокого постоянного экономического роста, снижения социальной напряженности,

экономике России требуются значительные инвестиционные влияния. Создание нового финансового посредника - инвестиционного фонда, в том числе паевого, который может помочь в реализации поставленных целей, инициировало государство, чей интерес к появлению таких институтов был обусловлен необходимостью привлечения денежных средств населения в ценные государственные бумаги, благодаря которым в значительной степени осуществлялась бюджетная политика. Кроме того, формирование подобных институтов было реакцией государства на появление разного рода финансовых пирамид и неудовлетворенность населения деятельностью чековых инвестиционных фондов, созданных в процессе приватизации. На протяжении более семидесяти лет инвестиционные фонды благополучно функционируют в странах с развитой рыночной экономикой. Наибольшего успеха среди инвестиционных фондов добились взаимные фонды в США. Неплохие результаты деятельности они показывают и в развивающихся странах, таких как НИС, и в некоторых постсоциалистических - Польша и другие страны.

Инвестиционные фонды в России создаются и управляются на основании Федерального закона № 156-ФЗ от 29 ноября 2001 года «Об инвестиционных фондах». Дальнейшее развитие инвестиционных фондов в России осложняется следующими факторами:

1. Нестабильность инвестиционной среды.

Отсутствие стабильности в стране является преградой для развития фондов, так как не позволяет ставить долгосрочные инвестиционные цели. Здесь имеется в виду стабильность, как политическая, так и экономическая. Российские рынки переживают быстрые изменения, которые препятствуют интересу потенциальных инвесторов. Интерес инвесторов к инвестиционным компаниям возрастет, если фондовый рынок в целом будет демонстрировать тенденцию стабильного роста..

2. Проблема привлечения клиентов.

Одной из проблем является недостаточная осведомленность среди потенциальных инвесторов о паевых инвестиционных фондах. Как показывает практика работы фондов, 95% рабочего времени агента по распространению паев занимают ответы на вопросы клиентов, что подтверждает отсутствие информации для инвесторов. С целью ликвидации информационного вакуума представляется необходимым создать специальные программы и курсы для экономических вузов, восполняющие знания по институтам коллективного инвестирования.

Прямая рассылка предложений по покупке паев может выступить, эффективной маркетинговой тактикой для инвестиционных компаний, работающих с крупными инвесторами.

Публикации о деятельности фондов в СМИ, имеет большое значение, которое позволяет потенциальным инвесторам осознать в полной мере существование финансового института, являющегося альтернативой самостоятельному инвестированию средств на фондовом рынке и коммерческому банку.

3. Ограниченный сервис для пайщиков.

Стремясь решить проблему ограниченного сервиса и привлечь клиентов, Управляющая Компания (УК) «Пионер Первый» создала специальную дисконтную программу для владельцев паев, включающую систему скидок при обучении иностранным языкам, на отдыхе, лечении на курортах. Этой же компанией инвесторам предлагаются зарплатные сберегательные схемы, стимулирующие планирование сбережений и широко распространенные за рубежом, но не развитые в России. При покупке частным инвестором паев по зарплатной схеме, надбавка, взимаемая УК, сокращается в два раза, по сравнению с приобретением паев вне данной схемы. Скидка при продаже паев после шести и более месяцев инвестирования не взимается, что является средством стимулирования долгосрочного инвестирования в пай, а также служит поддержанию стабильности фонда.

4. Психологическая неподготовленность населения.

Дальнейшее развитие паевых инвестиционных фондов требует существенное изменение в психологии российских инвесторов, которые, в связи с высоким уровнем инфляции и политических рисков, выработали склонность к краткосрочным вложениям. При инвестировании средств через фонды, данный подход не оправдан. Даже самое профессиональное управление средствами фонда не может являться защитой от временного снижения стоимости его активов. По оценкам представителей российских управляющих компаний, минимальные сроки инвестирования в паевые фонды варьируются от трех месяцев до пяти и более лет в зависимости от особенностей конкретного фонда (в среднем 1-1,5 года).

5. Влияние традиционных ценностей населения на инвестиционные предпочтения.

По мнению Я.М. Миркина, особенности национального характера, религии и традиций во многом определяют экономическое поведение населения. Рассмотрим следующие факторы, оказывающие влияние на специфику инвестиционного поведения российских инвесторов:

Православная религиозная доктрина предполагает жесткую иерархию организации и подчинение государства к централизованному воздействию. Население России, неизбежно попадает под ее влияние, так как, является составной частью данной системы. Этот факт не способствует экономической независимости, способности идти на риск, чтобы получить прибыль.

6. Наличие конкурентов.

Одним из наиболее близких конкурентов паевых инвестиционных фондов являются общие фонды банковского управления (далее ОФБУ). Преимуществами ОФБУ по сравнению с инвестиционными фондами выступают более широкие возможности в отношении спектра инвестиционных инструментов. В частности, ОФБУ имеют право осуществлять инвестиции в векселя, что значительно расширяет спектр инструментов для инвестирования, а также увеличивает возможности фонда банковского управления по диверсификации вложений.

Следует также отметить появление новых конкурентов у российских фондов - электронных брокеров, позволяющих инвесторам получить онлайн доступ к торгам и ощущение полного контроля над активами. Основная конкурентная опасность со стороны электронных брокеров заключается в снижении издержек при осуществлении операций с небольшими объемами ценных бумаг. Вместе с тем, при работе с электронным брокером частный инвестор остается подвержен всем рискам фондового рынка. Управляющая компания, напротив, обладает достаточной квалификацией и профессионализмом, ограждая в значительной степени неискушенного инвестора от неверных инвестиционных решений.

Азакова С.Б.

4 курс

финансы и кредит

Шайхутдинова Н.А.

научный руководитель

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Управление дебиторской задолженностью охватывает весь процесс получения своевременной оплаты от покупателей. Некоторые думают, что для этого нужно всего лишь высылать счета-фактуры и писать письма-напоминания тем покупателям, которые не платят в срок. Если бы все было так просто, но, увы, в реальности дела обстоят совсем по-другому.

В условиях, когда кризис экономики в России привел многие предприятия в состояние, близкое к банкротству, необходимо научиться своевременно распознавать ненадежных партнеров, объективно оценивать ситуацию, отличая временные проблемы с ликвидностью от полной неплатежеспособности. Только с помощью комплексного, системного анализа можно объективно оценить положение дел у существующего или потенциального контрагента и принять правильное решение о путях дальнейшего взаимодействия с ним.

Для более рационального управления дебиторской задолженностью можно предложить следующие меры:

- оформление дебиторской задолженности векселем;
- факторинг - это комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Схема факторинговой операции состоит в том, что предприятие заключает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом. Согласно такому договору поставщик (продавец) реализует товар, но не получает за него плату от покупателя, а уступает финансовому агенту право потребовать ее с покупателя. При этом поставщик не несет ответственности за получение агентом денег от покупателя (ст. 827 ГК РФ) [1];
- депозит вместе с заказом. При поставках товаров или услуг, производимых по специальному заказу клиентов, уместно вспомнить о требовании внесения задатка. Если нет веских оснований считать, что это повредит бизнесу, подобную политику, несомненно, следует проводить.;
- кредитные лимиты. Многим компаниям имеет смысл установить кредитные лимиты на каждого корпоративного клиента, определяющие максимальный размер разрешенного кредита;
- система скидок и штрафов. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов;
- создание резерва по сомнительным долгам. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.;
- напоминание об оплате. На следующий день после истечения срока платежа необходимо сделать напоминание. Стандартное письмо, распечатанное дешевым принтером на плохой бумаге и адресованное просто в бухгалтерию, наверняка не возымеет результата. Скорее всего, его примут за почтовую макулатуру и сразу оприходуют в корзину для мусора. При приеме заказа следует выяснить фамилию, должность и адрес лица, ответственного за оплату. Если это международная компания, то, возможно, потребуется направлять счета в региональный или головной офис,

расположенный в другой стране. Напоминание об оплате должно быть адресовано соответствующему лицу. В нем следует осведомиться о наличии какой-либо причины неплатежа и попросить немедленно сообщить о ней. При этом лучше воспользоваться не международной авиапочтой, а факсом.

Таким образом, на мой взгляд, проблему неплатежей и сокращения объема дебиторской задолженности, можно решить, если организовать в составе структуры предприятия подразделение по управлению дебиторской задолженностью, состоящий из специалистов из департаментов финансового анализа, бухгалтерского учета и т.д. В этом случае повысится уровень согласованности действий между сотрудниками подразделения и, как следствие, скорость в принятии решений по управлению дебиторской задолженностью. Также имеет смысл изменить отношение работников указанных выше отделов к работе с дебиторами, применив, как вариант, систему стимулирования.

Использованные источники:

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ [Электронный ресурс] : принят ГД ФС РФ 22.12.1995: (действующая редакция от 30.01.2014) // СПС «Консультант Плюс».
- 2 Смолякова Н.О. Управление дебиторской задолженностью: учет и контроль [Текст]/ Н.О. Смолякова// Проблемы современной экономики.- 2011.-№1.

*Азанов Б. К.
аспирант
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-
строительный университет
исследователь в области международного права, экономики и
международных отношений
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
Сабден О. С., д.э.н.
профессор, академик НИА РК
руководитель центра индустриализации
конкурентоспособности и бизнеса
Институт экономики Министерства образования
и науки РК (при академии наук РК)
президент Союза ученых Казахстана
лауреат государственной премии
Республика Казахстан (Казахская Республика), г. Алматы
Алдабергенова Ж. М.
педагог государственной школы-лицея №7
с русским языком обучения им. Н.А. Марабаева
научный сотрудник
ТОО «Казахская многопрофильная компания»
Республика Казахстан (Казахская Республика), г. Актау*

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СОЮЗА - ЕАЭС: РОССИЙСКО-КАЗАХСКИЙ ВЗГЛЯД

Аннотация. В научной статье приведены теоретические предпосылки по обоснованию интеграционных процессов, проводится научный анализ и характеристика проблем при строительстве Союза. Показаны Макроэкономические показатели.

Ключевые слова: Международная экономическая интеграция, строительство Союза, евразийский экономический союз, теоретическое осмысление феномена интеграции, Российско - Казахско - Белорусский Таможенный союз.

Введение

Международная экономическая интеграция является одним из наиболее распространенных и одновременно – одним из наиболее противоречивых феноменов современной мировой экономики. Сравнительно новое, по историческим меркам, это явление (сам термин «интеграция» появился не ранее 1942 г.) обусловлено проявлением нарастающей взаимосвязанности и взаимозависимости различных стран, как в экономическом, так и в политическом отношении [3]. При этом теоретическое осмысление феномена экономической интеграции, с одной

стороны, происходило параллельно с его становлением, а с другой – в значительной степени определяло вектор развития интеграционных процессов в силу их управляемости и рукотворности. Специфической особенностью проработки теоретических основ международной экономической интеграции с самого начала являлось различие исследователей во взглядах не только на механизмы и характеристики данного феномена, но в целом на его сущность. Изменения в оценке субстантивных моментов интеграции были обусловлены как естественной эволюцией подходов, так и базовыми экономическими парадигмами, в рамках которых проводились те или иные научные изыскания[3]. Принципиальная «нестыковка» различных подходов и, соответственно, представлений о природе экономической интеграции и в настоящее время характерна для исследований в данной сфере, однако накопленный теоретический багаж все же позволяет сформировать более или менее целостное видение интеграционных процессов как важнейшей характеристикой современной мировой экономики.

1. Теоретические предпосылки по обоснованию Евразийской интеграции

На Межгосударственном совете ЕврАзЭС в 2006 году было принято принципиальное решение о создании Таможенного союза в составе трёх государств, готовых к этому — Беларуси, России и Казахстана.

6 октября 2007 г. на саммите ЕврАзЭС в таджикистанском Душанбе была принята концепция российско – казахско - белорусского таможенного союза. План действий по формированию союза был рассчитан на три года. Было принято решение о формировании комиссии Таможенного союза — наднационального органа.

С 1 июля 2010 г. Таможенный союз (ТС) начал в полной мере функционировать. Базовые соглашения вступили в свою законную силу 1 января. В ноябре 2011 г, казахский, российский и белорусский президенты констатировали об успешном образовании ТС и заявили о переходе к следующему уровню Союза — Единому экономическому пространству. В Москве были достигнуты договоренности о создании Евразийского экономического союза на базе Единого экономического пространства и Таможенного союза, а в декабре 2011 года комиссия Таможенного союза была реорганизована, функции были переданы новому наднациональному органу — Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), которая начала свою деятельность 2 января 2012 года. Комиссия в своем роде аналогична европейской комиссии. В рамках ведущей «тройки» (Россия, Казахстан, Беларусь) различия невелики; технологическое разделение труда и единые стандарты, унаследованные от советского периода, известность изготавливаемой продукции, характер общей инженерной подготовки персонала являются основой расширения взаимного обмена между странами [4].

От всех таможенных из третьих стран поступления в общий бюджет союза на долю России выпадает 87%. Уже видны плюсы это объединения для России. Таможенный союз удовлетворил все ожидания. Совокупный ВВП трех стран составляет почти \$2 трлн., промышленный потенциал оценивается в \$600 млрд., объем выпуска продукции сельского хозяйства — порядка \$112 млрд., а общий потребительский рынок — 170 млн. человек [1]. Только в первом полугодии 2011 года на треть вырос общий товарооборот трех стран. По итогам года он достиг выше уровня \$100 млрд, что на порядок больше номинальных ожиданий. Причем наиболее быстро растут объемы приграничной торговли между Россией и Казахстаном — более чем на 40%. Российский Экспорт в Казахстан вырос более чем 100%. Отменены ограничения на перемещение внутри единой таможенной территории иностранной валюты. Это же произошло для товаропроизводителей Беларуси и Казахстана. Только по данным за август 2011 года, доля Российского импорта в союзные республики за год поднялась с 39 до 42,9%. В абсолютном же выражении ввоз российских товаров за первое полугодие в Казахстан составил \$7 млрд. 133,4 млн. Сальдо торговли сложилось плюс \$3 млрд. 51,9 млн. В Торговле с партнерами по Таможенному союзу в январе 2012 года вновь сложился привычный «плюс», по предварительным исследованиям со статистиками, определено, что импорт в Казахскую Республику (по сравнению с тем же месяцем прошлого года), из России и Беларуси увеличился на 24,1% до \$988,0 млн [1]. Поставки товаров из Российской Федерации в Казахскую Республику увеличились в годовом выражении на 22,5%, до \$951,0 млн [1]. Как нетрудно подсчитать, эффективное сальдо в торговле с Казахстаном сложилось по итогам первого месяца текущего года — плюс \$467,6 млн. Беларусь — плюс \$32,9 млн., как видно по расчетам наиболее показательны для Российского государства торгово-экономические отношения с Казахстаном [1].

2. Анализ и характеристика преимуществ и недостатков

При строительстве Евразийского экономического союза, который критически необходимым трем государствам, рождаются то и дело, разные доводы и сплетни не имеющих никаких оснований. Не «далекие люди» не понимая сути и принципа Союзного строительства заявляют что, все затраты лежат на Российской стороне, и Российская Федерация принимает на себя дополнительные финансовые и иные нагрузки, но это далеко не так. В 2010 году на очередном заседании президентов трех государств в г.Санкт-Петербург, подготовили важный документ **«О правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей»** согласно которому граждане трех стран имеют равные права на территориях сторон при поступлении на работу, имеют право работать на территории ТС и ЕЭП, без квот по трудовому договору и без получения разрешения на работу, закреплены социальные гарантии для данных лиц, привлекаются работодателем без

учета ограничений по защите национального рынка труда, т.е. на них не распространяются квоты установленные правительством по привлечению иностранной рабочей силы. Данное соглашение вступило в свою законную силу 01 января 2012 года, с переходом на более глубокую степень интеграции — Единому экономическому пространству, съё событие стало важным дополнением интеграционным процессам. Обеспечение прав каждого человека на достойную жизнь в едином евразийском пространстве, создание возможностей для самореализации — это основа стабильности Евразийского союза государств.

Это достижение в настоящее время необоснованно критикуется некоторыми людьми. Что Россия станет, и является центром притяжения трудовых мигрантов включая Казахстан и Беларусь. Однако потока казахских трудовых мигрантов не наблюдается. В основном в Россию из казахского государства едут высококвалифицированные кадры: инженеры, юристы, экономисты, не уступающие по своей квалификации и уровню компетентности российским специалистам. Следует отметить, что граждане Казахстана в совершенстве владеют русским языком, и передвигаются в рамках единого экономического и социального пространства. Отмечается трудовая миграция россиян в приграничные казахские области. Официальная заработная плата в Казахстане за 2012 год имел показатель в 1100 долларов.

Удельный вес прибывших из Казахстана в Россию в общем количестве всех при бывших в Россию из стран СНГ существенно уменьшился. В то же время доля прибывших из России в Казахстан в общем количестве всех прибывших из других государств, наоборот, увеличилась. [8, С 30]. Уровень безработицы в Казахской Республике по состоянию на сентябрь 2013 составляет 5,2 % [9]. Что гораздо ниже среднеевропейских показателей. Нельзя забывать, что, кроме тактики, сиюминутных частных интересов, есть вопросы стратегий, и они должны быть ориентированы на перспективу. Если государственные служащие и рядовые граждане будут узко мыслить, то и развитие экономики, социальной базы и всех других областей будут узкими.

В Казахском государстве, также работают трудовые мигранты из республик Средней Азии. Граждане Казахстана не являются трудовыми мигрантами в РФ по вышеизложенным обстоятельствам. Условия экономического Союза преобладают взаимные инвестиций между Российской Федерацией и Казахстаном.

За период с 2000 по 2011 гг. наблюдался рост инвестиций из Казахстана в Россию. Так, инвестиции из Казахстана в российскую экономику увеличились за рассматриваемый период в 427.7 раза [8, С 28-30]. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что инвестиции из Казахстана в российскую экономику всегда были больше, чем из России в казахскую экономику. По данным Росстата, в 2011 году российские инвестиции в Казахстан составили \$1 млрд. 926 млн., а казахские

инвестиции Россию — \$2 млрд. 409 млн. Инвестиции из Казахстана в российскую экономику устойчиво превышают по годам инвестиции из России в казахскую экономику. В казахских инвестициях в российскую экономику доминируют товарные кредиты, направленные на осуществление экспорта товаров через территорию РФ в третьи страны. [8, С 28-30]. Мы глубоко убеждены, что в интересах наших народов важно преодолеть возникшие препятствия и идти дальше, выбирая форму союзного строительства исходя из очевидных потребностей государств. Наш союз должен быть исключительно равноправным, взаимовыгодным, понятным, справедливым и прозрачным, считаем жизненно важным и исторически необходимым для наших народов и государств.

Много кривотолков, какая страна будет доминировать в надгосударственном управлении Евразийского экономического союза, считая, что это роль отведена России, что все решения будут фактически приниматься российской стороной, однако это глубокое заблуждение. «Слепые» люди в научном и политическом сообществе порой подкидывают всякое жаренное, и наоборот этот вопрос беспокоит и национальных элит, но в обратном ключе (сохранение политического суверенитета и др). Евразийский Союз — это коллективный орган и доминирование какой либо страны участника, противоречить международному праву и евразийским соглашениям. Все решения принимаются на коллегиальной основе и на взаимном согласии. При этом определенные экономические полномочия союзные государства добровольно будут передавать наднациональному органу, как это делается, в Европейском союзе. Все вопросы отведенные общему органу будут решаться на основе консенсуса. Для окончательного решения будет требоваться согласие всех трех государств. Сегодня наблюдаются трудности доступа продукции товаропроизводителей стран-участниц Таможенного союза, на рынки друг друга. Зачастую стороны используют различные нетарифные технические барьеры, меры по сертификации, лицензированию, квотированию, что является сдерживающим фактором в активизации торгово-экономического сотрудничества, углублении взаимодействия бизнес-структур. В экономическом союзе Стороны сталкиваются со сложностями, противоречащими с базовыми соглашениями Единого экономического пространства это изъятия и ограничения по определенным отраслям экономики. Такие барьеры должны устраняться Евразийской комиссией (ЕЭК). Национальные правительства, не должны решать вопросы переданных наднациональному органу, и должны блокироваться ЕЭК, в случае не возможности решения вопроса переговорными путями, то такие дела необходимо передать на рассмотрение Суда ЕврАзЭС.

Рекомендуется полностью использовать потенциал единого судебного органа, для обеспечения единообразного понимания международных договоров в рамках экономического союза, а также наличия правовых

средств для разрешения споров, которые могут возникнуть при их применении. Суд ЕврАзЭС начал свою деятельность 1 января 2012 года, одновременно с Единым экономическим пространством. Решение о создании судебного органа евразийской интеграции было вызвано намерением государств создать сбалансированную институциональную архитектуру интеграции на пространстве Евразии с учетом известных преимуществ системы сдержек и противовесов.

3. Обсуждение существующих проблем и успехов главами Единого экономического пространства.

На заседании Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств 24 октября 2013 года в Минске, руководители Единого экономического пространства договорились, что будут сняты все остающиеся барьеры на пути свободного обмена товарами, услугами, капиталом, технологиями и рабочей силой.

Глава Российского государства В.В. Путин пояснил: *«Мы наметили новые ориентиры развития евразийской экономической интеграции, подтвердили стратегический курс на наращивание промышленной кооперации, торговых и инвестиционных связей» «У нас есть общее понимание, что Союз должен проводить сбалансированную макроэкономическую и бюджетную политику. Планируем также более плотно координироваться в вопросах занятости и развития инфраструктуры, включая создание евразийских транспортных и энергетических сетей». «Большое внимание страны «тройки» уделяют вопросам создания общего рынка высокотехнологичной продукции, улучшения инвестиционного и делового климата. «Это должно прямо способствовать повышению эффективности наших национальных экономик»*

Казахский лидер Н.А. Назарбаев отметил: *«Мы договорились, что мы идем на подписание соглашения о создании Евразийского экономического союза, который должен начинать работу с 1 января 2015 года. Для этого в мае следующего года мы должны увидеть проект документа и его подписать, с тем, чтобы успеть за полгода ратифицировать его в своих парламентах». «Я уже говорил в своём выступлении, что мы приняли документы – соглашения и договоры – и хотим, чтобы эти соглашения выполнялись»; «Есть экономические вопросы, на пути движения товаров продолжают причинять препоны фитосанитария, лабораторные исследования под всякими предлогами, наши бизнесмены жалуются на это дело, и мы поручили в этом во всём разобраться. Это во-первых. Во-вторых, есть такой вопрос. В последнее время Казахстан и Беларусь экспортируют в Россию в три-четыре раза меньше, чем Россия экспортирует к нам, то есть торговый дисбаланс. Я считаю, в Казахстане продвинутая финансовая система, система пенсионного обеспечения, система страховая, финансовая, поэтому наша Европейская комиссия*

должна избрать лучший пример. Если это лучший белорусский, лучший российский, мы должны по этому пути идти, а не тянуть реформированные государства назад, а для этого нужен поэтапный переход»; Это самая глубокая интеграция на постсоветском пространстве.

Белорусский президент А.Г. Лукашенко сказал *«Был поставлен вопрос об изъятиях и ограничениях – потому что: что это за Единое экономическое пространство, а тем более Евразийский экономический союз, если там куча изъятий и ограничений»*

Сегодня Казахстан признан и уважаем мировым сообществом. Наиболее индустриально-инновационное развитие среди членов СНГ, отмечается в Казахской Республике. После восстановления своего национального суверенитета, а как мы все знаем, Казахская Советская социалистическая республика имела статус Союзной республики, и имело право свободного выхода из состава СССР, закрепленной Советской конституцией от 1977 г, пошла по пути инновационного развития.

4. Российско-Казахское союзное сотрудничество

Наибольшую поддержку евразийский проект получил в Казахской Республике. Казахстан готов к этому и экономически и политически и в гуманитарно-языковом плане. Главным аргументом является широкое использование государственного языка Российской Федерации в Республике Казахстан на уровне официального, идущего вслед за государственным казахским языком, в рамках национального унитарного государства. Однако же, это не дает никаких преференции и/или какой-либо поддержки со стороны Российского государства, это всего лишь добрая политическая воля президента и народа Казахстана. Казахстан очень хорошо самостоятельно развивается на пространстве СНГ, опережая своих партнеров по Содружеству, наиболее развиты экономика, банковская система, налоговая система, электронное правительство. В целях исключения возможных коррупционных действий основные государственные услуги переведены на цифровой формат. Казахстан и Россия представляют собой ядро интеграционных процессов во всем Содружестве Независимых Государств (СНГ). В СНГ складывается гибкий механизм сотрудничества, позволяющий учитывать разную степень готовности и интереса к интеграции у государств-участников этого процесса. Результатом этого являются несколько уровней интеграции, к настоящему времени сложившихся на постсоветском пространстве [2]. Безусловно, в основе многих из них лежат идеи, заложенные в проекте Президента Казахстана Н.А.Назарбаева о формировании Евразийского союза государств, впервые выдвинутом в Московском государственном университете и мэрии российской столицы в ходе официального визита главы казахского государства в Российскую Федерацию в марте 1994 г. [2].

Можно смело утверждать, что в новейший период взаимоотношения России и Казахстана характеризуются углублением и расширением интеграции двух государств в экономической и политической сферах[2].

Все эти годы российско-казахские отношения развивались устойчиво и динамично, последовательно решались важные вопросы в экономической, политической, гуманитарной и иных сферах. Между нашими странами сложились партнерские отношения, для которых в полной мере характерны стабильность, взаимное доверие и открытость. Высокий уровень сотрудничества имеет объективные причины, связанные не только с огромной общей протяженностью границ, составляющей 7512,8 км, активным взаимодействием сопредельных регионов, но и общностью исторических, хозяйственных и духовных ценностей двух крупнейших евразийских народов: русских и казахов [2].

Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации – это Союз, становящийся фундаментом для динамичного развития обоих государств, который одновременно способен дать импульс интеграционным процессам на всем постсоветском пространстве. Образование Союза России, Казахстана и Беларуси стало отражением естественного стремления россиян, белорусов и казахов к воссоединению в рамках единого экономического, политического, научного и культурного пространства, к восстановлению исторической общности. В 2015 – ом году планируется переход к полноправному и масштабному объединению Евразийскому союзу государств на базе Союза России, Казахстана и Беларуси [2].

3.Макроэкономические эффекты интеграции

Традиционно основное внимание при анализе макроэкономических эффектов региональной экономической интеграции уделялось ее **воздействию на внешнюю торговлю**, поскольку классификация стадий экономической интеграции (по крайней мере, на начальном этапе) строится на основе уровня продвижения именно внешнеторговой интеграции (зона свободной торговли и таможенный союз). Согласно Дж. Вайнеру, выделяются два типа эффектов интеграции:

•**создание новых торговых потоков** (trade creation) – увеличение объемов внешней торговли страны в результате снятия барьеров на пути взаимной торговли стран-членов соглашения;

•**искажение торговых потоков** (trade diversion) – переключение торговых потоков на менее эффективную продукцию стран-участниц торгового соглашения (по сравнению с третьими странами), которое возникает в результате того, что искусственно удешевляется импорт из стран, входящих в интеграционную группировку, в ущерб всему остальному миру. Таким образом, экономический эффект от интеграционных соглашений с точки зрения внешней торговли зависит от соотношения эффектов создания и искажения торговых потоков. Теоретически чистая

выгода для внешней торговли возникает, если все торговые барьеры снимаются на недискриминационной основе, но региональные торговые соглашения по своей природе являются дискриминационными по отношению к не входящим в них странам. Тем не менее, в **теореме Кемпа-Вана** (Kemp-Wan Theorem) было доказано, что для каждого таможенного союза и зоны свободной торговли существует набор общих внешних тарифов, который сохранит объем торговли стран нового блока с остальным миром неизменным, таким образом предотвращая появление искажения торговых потоков [7].

С макроэкономической точки зрения реализация эффекта экономии от масштаба поднимает вопрос об оптимальном размере экономического пространства [5]. А.М. Либман и Л.З. Зевин подчеркивают новые риски для небольших экономических пространств, проявляющиеся в условиях глобализации [6], и, отметим особо, – в условиях глобальных экономических кризисов. Относительно крупное экономическое пространство способно опираться на более диверсифицированную экономику (расширение возможностей специализации) и в меньшей степени подвержено рискам, связанным с изменениями конъюнктуры на отдельных мировых товарных рынках.

Еще одним эффектом от региональной интеграции может быть содействие производству *региональных общественных благ*.

Оценка воздействия интеграции на экономический рост *эконометрическими методами* предполагает построение уравнения регрессии, в котором содержалась бы переменная интеграции. Кроме того, такое уравнение должно включать набор других переменных, объясняющих экономическую динамику, например, исходный уровень ВВП (в абсолютном или среднедушевом выражении), темпы роста населения, долю инвестиций в ВВП, долю государства в ВВП, уровень открытости экономики (например, долю внешней торговли в ВВП), темп инфляции, количество лет обучения для всего населения (как измеритель уровня человеческого капитала), страновые *dumtmy* переменные (отражающие «неквантифицируемые» специфические факторы каждой страны), условия внешней торговли (*terms of trade*) и т.д.

Заключение и Выводы

Теоретические исследования феномена международной экономической интеграции чрезвычайно обширны и в настоящее время позволяют сформировать более или менее целостное видение интеграционных процессов как важнейшей характеристики современной мировой экономики, что, безусловно, определяет наличие широких возможностей для применения накопленного теоретического багажа для анализа и конструирования интеграционной ситуации на постсоветском пространстве. Мы считаем, что в целом Строительство крупнейшего интеграционного объединения Евразийского экономического Союза, идет

без эксцессов и каких-либо видимых проблем, при правильной дальнорочной политике глав государств участников Единого экономического пространства, можно утверждать, что будущий Союз будет конкурентоспособен на мировой площадке интеграционных групп таких как Европейский Союз, США и т.д. Главным же вопросом является соблюдение всех интересов национальных государств и на основе этого разработать Единый механизм управления Союзом не противоречащий национальным конституциями сторон.

Использованные источники:

1. Азанов Б.К. /Экономический эффект для России от вхождения в ТС и ЕЭП/ Б.К. Азанов// Российский научный журнал Экономика и управление /.2012. - № 12(86) -.Спб
2. Азанов Б.К./Научное обоснование Российско-Казахских отношений в условиях Единого экономического пространства: прошлое и настоящее // Б.К. Азанов// Евразийский юридический журнал/.2013. - № 12 (67) - Москва
- 3.Machlup, F. A History of Thought on Economic Integration. L., 1977
4. Татаркин А. И. /Евразийское сотрудничество на постсоветском пространстве: ностальгия о прошлом или надежды на возможности интеграции//А.И.Татаркин//Аналитический и научно-практический журнал Геополитика и безопасность /2013г.- № 2 (22) 2013
5. Obstfeld M. Risk-tasking, global diversification and growth // American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 5.
6. Peterson J. Policy Networks and European Union Policy Making: A Reply to Kassim //West European Politics. 1995. No. 18(2).
7. Meade J.E. Problems of economic union. London : Allen & Unwin, 1953.
8. Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России/ Доклад № 7/ Евразийский банк развития центр интеграционных исследований / 2012 г
- 9.Агентство Республики Казахстан по статистике stat.kz/about/Pages/RGP_IVC.aspx).

*Азиев М.М.
студент 3 курса 2 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инвестиционная деятельность не может быть саморегулирующимся процессом, поэтому, особенно в условиях развивающейся рыночной

экономики государственное регулирование инвестиционной деятельности становится актуальным вопросом. Иначе, развиваясь хаотично, инвестиционные процессы не позволяли бы государству достигать тактических, а тем более стратегических задач при решении общеэкономических и социальных вопросов.

Государственное регулирование инвестиционного процесса - это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями для стимулирования инвестиционной активности и на этой основе экономического роста. Рыночный механизм предполагает свободу хозяйственного выбора и свободу хозяйственного действия в соответствии с целями и задачами хозяйствующего субъекта. Законодательное регулирование инвестиционного процесса призвано не отменять принципы и механизмы рыночного хозяйствования и не заменять их директивным управлением, а, напротив, способствовать созданию благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов на основе рыночного механизма. Принципами инвестиционной деятельности являются также невмешательство государственных органов Российской Федерации, субъектов Федерации и органов муниципальных образований в законно осуществляемую инвестиционную деятельность; соблюдение прав и интересов граждан, юридических лиц, а также общества, государства и муниципальных образований при осуществлении инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность в России регулируется как общим государственным законодательством, так и системой специальных нормативных актов.

Принципиальное значение имеют такие законы, как Конституция РФ, Гражданский и налоговый кодексы, законы об акционерных обществах, о собственности, о приватизации, о внешнеэкономической деятельности, о тарифном контроле и валютном регулировании и др.

В нашей стране также приняты специальные законы, постановления, нормативные акты, которые регулируют непосредственно инвестиционный процесс. К ним следует отнести Закон "Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.99 г. Данный закон определяет правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности; объекты и субъекты инвестиционной деятельности, защиту прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности вне зависимости от форм собственности.

В целом государственное регулирование осуществляется:

- в соответствии с государственными инвестиционными программами;
- прямым управлением государственными инвестициями;
- введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;

- предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей производства;

- проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования (в том числе выпуском в обращение ценных бумаг), амортизационной политики;

- контролем за соблюдением государственных норм и стандартов;

- антимонопольными мерами, приватизацией объектов государственной собственности, в том числе объектов незавершенного строительства;

- экспертизой инвестиционных проектов.

Государство использует как административные, так и экономические методы воздействия на инвестиционную деятельность в стране.

Административные (прямые) методы регулирования предполагают прямое воздействие на субъекты инвестиционной деятельности; государство обладает правом и возможностью осуществлять принуждение по отношению к другим субъектам экономики, используя регламенты, запреты, ограничения, разрешения. В качестве инструментов подобного воздействия выступают законодательные и нормативные акты. Например, законом устанавливается, что все инвестиционные проекты подлежат экологической экспертизе.

Экономические методы воздействия государства это методы, с помощью которых государство воздействует на субъекты инвестиционной деятельности путём стимулирования принятия инвестиционных решений как в интересах самих субъектов, так и в интересах всего общества.

Обычно государство сочетает административные и экономические методы для достижения целей в области инвестирования. Активизация инвестиционной деятельности во многом зависит от проведения финансовой, кредитной, амортизационной, ценовой, налоговой, валютной, инвестиционной политики.

К экономическим методам относятся: установление ставки рефинансирования, налоговых льгот и скидок, дифференциация налоговых ставок, тарифов и ставок платежей за такие инвестиционные ресурсы как земля, природные ресурсы.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ.

Одной из форм защиты инвестиций является их страхование. Оно осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности представляет собой совокупность государственных подходов и решений, закрепленных законодательством, организационно-правовых форм, в рамках которых инвестор осуществляет свою деятельность.

Регулирование выражается в прямом управлении государственными инвестициями: системе налогов с дифференцированием налоговых ставок и налоговых льгот, финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд, льготных кредитов, в финансовой и кредитной политике, ценообразовании, выпуске в обращение ценных бумаг, амортизационной политике.

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2011 г.
2. «Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют-В», 2010 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

*Азикаева З. А.
студент 2 курса*

факультет «Бухгалтерский учет и аудит»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ

Аннотация: в этой статье рассматривается денежно-кредитная политика ЦБ РФ.

Ключевые слова: Центральный банк Российской Федерации, денежно-кредитная политика, инфляция, индексация.

Одно из ведущих мест в формировании экономически сильного, постоянного и промышленно развитого современного государства занимает выбор валютной политики, которая учитывала бы все тенденции валютного рынка. [6]

Денежно-кредитная политика - очень действенный инструмент воздействия на экономику страны, не нарушающий суверенитета большинства субъектов системы бизнеса. Хотя при этом и происходит ограничение рамок их экономической свободы (без этого вообще невозможно какое-либо регулирование хозяйственной деятельности), но на ключевые решения, принимаемые этими субъектами, государство влияет лишь косвенным образом. В идеале денежно-кредитная политика призвана обеспечить стабильность цен, полную занятость и экономический рост - таковы ее высшие и конечные цели. Однако на практике с ее помощью приходится решать и более узкие, отвечающие насущным потребностям экономики страны, задачи. Нельзя забывать и о том, что денежно-кредитная политика - чрезвычайно мощный, а потому необыкновенно опасный инструмент. С ее помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена и печальная альтернатива - усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций. Лишь очень взвешенные решения, принимаемые на высшем уровне после серьезного анализа ситуации, рассмотрения

альтернативных путей воздействия денежно-кредитной политики на экономику государства, дадут положительные результаты. В качестве проводника денежно-кредитной политики выступает Центральный эмиссионный банк государства. Без верной денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком, экономика не может эффективно функционировать.[3]

В соответствии с законом Банк России является юридическим лицом, освобожденным от уплаты всех налогов, пошлин, сборов и других платежей на территории РФ. Государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России - по обязательствам государства, если они не были приняты или если иное не предусмотрено федеральными законами.[5]

Банк России принимает решения в области денежно-кредитной политики на основе анализа внешних и внутренних макроэкономических условий и перспектив экономического развития, а также инфляционных шоков и рисков их распространения на инфляционные ожидания. При этом учитывается необходимость достижения целевых ориентиров по инфляции в среднесрочной перспективе.[4]

Ситуация в реальном секторе российской экономики во второй половине 2013 г. характеризовалась некоторым замедлением темпов роста. Основным фактором экономического роста оставался внутренний спрос, однако в III-IV кварталах темпы роста потребительского и инвестиционного спроса были ниже, чем в соответствующий период 2012 года. Фактический выпуск товаров и услуг, по оценкам, близок к своему потенциальному уровню. Таким образом, состояние спроса в 2013 г. не оказывало повышательного давления на инфляцию.

В IV квартале 2013 г. наблюдалась стабилизация инфляции (в скользящем годовом выражении) после ее повышения в III квартале. В конце года темпы прироста потребительских цен превышали целевой диапазон 5-6% и были выше, чем в 2012 г., в связи с динамикой волатильных факторов (цен на плодоовощную продукцию). При этом базовая инфляция снизилась.

Воздействие на инфляцию со стороны денежно-кредитных условий, вероятно, будет носить умеренно сдерживающий характер. Замедление темпов роста денежной массы в 2013 г. может сказаться на снижении темпов роста цен во второй половине 2014 года.

С 1 марта 2013 года Банк России установил норму обязательных резервов по обязательствам перед нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте в размере 4,25% и 4,25% по всем остальным обязательствам.

Что касается развития экономики России и денежно-кредитной политики в 2013 году, в первом полугодии 2013 года объем ВВП увеличился на 1,4%. Экономический рост преимущественно был обусловлен повышением внутреннего спроса. В январе - сентябре темп прироста ВВП, по оценкам, составил около 2%.

Расходы населения на покупку товаров и оплату услуг в январе - сентябре 2013 года выросли, по оценке, на 6,8%. Объем инвестиций в основной капитал превысил уровень соответствующего периода предыдущего года на 7,2% (в январе - сентябре 2012 года - на 5,0%).

В условиях роста экономики численность занятого населения увеличивалась. Уровень безработицы в сентябре 2013 года составил 5,6% экономически активного населения (5,4% годом ранее).

На фоне высоких мировых цен на энергетические товары повышались доходы бюджета, при этом улучшалась равномерность расходования бюджетных средств в течение финансового года. В результате профицит федерального бюджета в январе - сентябре 2013 года составил 1,2% ВВП (в январе - сентябре 2012 года –1,4% ВВП).

В январе - мае 2013 года продолжалось замедление инфляции, начавшееся в середине 2011 года (из расчета месяц к соответствующему месяцу предыдущего года). В июне она начала расти и в сентябре превысила верхнюю границу целевого ориентира на 2012 год (5 - 6%).

По оценке, выпуск товаров и услуг находился вблизи потенциального уровня. Рост цен на непродовольственные товары без учета бензина, в наименьшей степени подверженный влиянию волатильных и административных факторов, замедлился; по оценке, темпы их прироста снизились с 5,9% в январе 2013 года до 5,4% в сентябре (из расчета месяц к соответствующему месяцу предыдущего года).

Во второй половине 2012 - начале 2013 года на замедление роста потребительских цен оказывала заметное воздействие благоприятная конъюнктура на внутреннем и мировом аграрных рынках. В апреле 2013 года темпы прироста цен на продовольствие достигли своего исторического минимума (из расчета месяц к соответствующему месяцу предыдущего года), составив 1,2%. Среди продуктов питания плодоовощная продукция была на 29,1% дешевле, чем в апреле 2012 года.

Таблица 1

Накопление инфляции за 1995-2014 гг

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	За год
2014	0.59	0.70	1.02										2.33
2013	0.97	0.56	0.34	0.51	0.66	0.42	0.82	0.14	0.21	0.57	0.56	0.51	6.45
2012	0.50	0.37	0.58	0.31	0.52	0.89	1.23	0.10	0.55	0.46	0.34	0.54	6.58
2011	2.37	0.78	0.62	0.43	0.48	0.23	-0.01	-0.24	-0.04	0.48	0.42	0.44	6.10
2010	1.64	0.86	0.63	0.29	0.50	0.39	0.36	0.55	0.84	0.50	0.81	1.08	8.78
2009	2.37	1.65	1.31	0.69	0.57	0.60	0.63	0.00	-0.03	0.00	0.29	0.41	8.80
2008	2.31	1.20	1.20	1.42	1.35	0.97	0.51	0.36	0.80	0.91	0.83	0.69	13.28
2007	1.68	1.11	0.59	0.57	0.63	0.95	0.87	0.09	0.79	1.64	1.23	1.13	11.87
2006	2.43	1.66	0.82	0.35	0.48	0.28	0.67	0.19	0.09	0.28	0.63	0.79	9.00
2005	2.62	1.23	1.34	1.12	0.80	0.64	0.46	-0.14	0.25	0.55	0.74	0.82	10.91
2004	1.75	0.99	0.75	0.99	0.74	0.78	0.92	0.42	0.43	1.14	1.11	1.14	11.74
2003	2.40	1.63	1.05	1.02	0.80	0.80	0.71	-0.41	0.34	1.00	0.96	1.10	11.99

2002	3.09	1.16	1.08	1.16	1.69	0.53	0.72	0.09	0.40	1.07	1.61	1.54	15.06
2001	2.76	2.28	1.86	1.79	1.78	1.62	0.45	0.01	0.60	1.09	1.36	1.60	18.58
2000	2.33	1.04	0.64	0.89	1.75	2.55	1.79	0.98	1.32	2.11	1.52	1.64	20.20
1999	8.38	4.13	2.79	3.03	2.22	1.91	2.82	1.16	1.48	1.37	1.23	1.26	36.56
1998	1.51	0.89	0.64	0.38	0.50	0.08	0.17	3.67	38.43	4.54	5.67	11.61	84.44
1997	2.34	1.54	1.43	0.96	0.94	1.10	0.93	-0.14	-0.30	0.17	0.61	0.96	11.03
1996	4.11	2.79	2.80	2.16	1.60	1.17	0.72	-0.21	0.33	1.20	1.88	1.42	21.81
1995	17.77	11.02	8.94	8.47	7.93	6.66	5.38	4.56	4.46	4.72	4.56	3.20	131.33

Накопленная инфляция за весь период (1995-2014): 3 511.49%.

Среднегодовая инфляция в России за последние 10 лет: 9.34%

Кроме того, на снижение инфляции повлиял перенос индексации, достигнув в апреле - мае минимального значения за весь период наблюдений - 3,6% (по отношению к сопоставимым месяцам прошлого года). Базовая инфляция снизилась с 6,0% в январе до 5,1% в мае.[1]

Однако в мае - сентябре ускорился рост цен на продовольствие. В сентябре 2013 года продукты питания были на 7,3% дороже, чем в сопоставимом месяце предыдущего года (в сентябре 2012 года - на 6,4%).

Непродовольственные товары и платные услуги, включая услуги ЖКХ, подорожали в сентябре 2013 года по отношению к сопоставимому месяцу предыдущего года в. В целом инфляция возросла до 6,6%, базовая инфляция - до 5,7%.

По итогам 2013 года инфляция составила около 6,5% (в 2012 году она составила 7,3%), что связано в основном с ускорившимся ростом цен на продовольственные товары. При этом базовая инфляция ожидалась на уровне 6% (в 2012 году она составила 7,3%).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ "О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)"
2. Симановский А.Ю. Надзорные и контрольные функции Банка России: краткий экскурс // Деньги и кредит, 2009, № 5. С.16.
3. Шенаев В.Н., Наумченко О.В. Центральный банк в процессе экономического регулирования. - М.: Консалтбанкир, 2010. С.6.
4. Четыркин Е.М. Финансы: Учебник / Е.М. Четыркин. - М.: Дело, 2010. - 400с.
5. <http://www.gks.ru/>
6. <http://www.cbr.ru/>

Айрапетян А.Л.
Концевич Г. Е., кандидат социологических наук
доцент
кафедра «Экономики и управление на предприятии»
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»
Россия, г. Пятигорск

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕЛОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Деловые организации (фирмы, предприятия) функционируют под воздействием внешней и внутренней среды, т.е. государственных органов, общественных организаций, национальной политики, партнеров, потребителей и персонала самой организации. Это предполагает необходимость учета в управленческой деятельности одновременно все их интересов и требований.

Методология менеджмента — это логическое построение организации, принципы, методы и средства эффективной управленческой деятельности, ее развития.

Многочисленность и разнообразие сфер управленческой деятельности деловых организаций требует тщательной системной их взаимоувязки и обеспечения целенаправленности их осуществления, исходя из стратегических и текущих задач. Это означает, что реализация всей совокупности конкретных функций должна базироваться на системной методологии. Технической базой осуществления управленческой работы на таком качественно высоком уровне являются автоматизированные системы управления, опирающиеся на современные компьютерные технологии с использованием систем персональных ЭВМ.

Основой формирования эффективной методологии управления многочисленными сферами деятельности является создание системы менеджмента, аккумулирующей современные знания и мировой опыт осуществления этой сложной интеллектуальной и высокоответственной работы. Первостепенной важности задачей при этом должна быть выработка философии и концепции управления, миссии деловой организации, ее стратегии, целей, принципов и остальных элементов, присущих системам такого рода. Это обусловлено тем, что успех организации может быть обеспечен только в том случае, если эти важнейшие концептуальные положения как установки станут правилами поведения всего персонала. Содержание этих документов для работников деловых организаций должно иметь значение, аналогичное значимости конституции государства для граждан страны. Классики научного менеджмента по этому поводу указывали, что правильные принципы в руках посредственных людей сильнее бессистемных и случайных попыток гениев. В современной, несравненно более сложной экономической жизни этот закон эффективной деятельности приобретает особое значение.

Использование в менеджменте новейших знаний и мирового опыта означает, что деловые организации обладают «сильной» управленческой культурой. Овладение ею является первейшей обязанностью менеджеров всех уровней, особенно занимающих руководящие должности. «Сильная» культура менеджмента означает, что менеджеры, обладая соответствующими знаниями и высокопрофессиональным опытом, на основе тщательного анализа внешней и внутренней среды организации оперативно формируют алгоритмы реализации конкретных мероприятий в виде управленческих концепций, программ, проектов, направлений и стратегий текущей и перспективной деятельности, разрабатывают и осуществляют рациональные технологии менеджмента. Таким образом, социально ориентированная культура менеджмента деловых организаций носит интегральный характер, синтезирующий рынок, социальную защиту, аналитический подход и информационно-государственное регулирование деятельности.

Философия менеджмента базируется на признании рынка как средства обеспечения достойной жизни каждому гражданину. Экономическая деятельность субъектов хозяйствования ориентируется на социальные нужды населения. Любому человеку предоставляются равные возможности для активного участия в экономической жизни общества. В качестве принципа социальной рыночной экономики должно признаваться именно равенство в возможностях, а не в получении благ, так как это базовое положение создает для всех мощный стимул активно работать.

В то же время посредством перераспределения национального богатства через систему налогообложения должна обеспечиваться достойная жизнь пенсионерам, инвалидам и другим социальномалоактивным слоям общества. Поэтому деятельность организаций должна быть направлена на решение этой задачи на основе постоянного увеличения прибыли и уплачиваемых в государственный бюджет налогов, создания на предприятиях условий для высокого качества трудовой жизни и обеспечения благополучия сотрудников после ухода на пенсию.

Философия менеджмента организации должна основываться на признаваемых государством социальных ценностях, таких как: безработица, высокие доходы всех сотрудников, масштабы поляризации их доходов, их здоровье, высокие продолжительность и качество жизни. Исходя из государственной политики в этих областях, фирмы (предприятия) должны вырабатывать реальные мероприятия и количественные показатели в каждой из этих сфер социальной деятельности. Экологическая безопасность

производства должна стать также обязательной нормой деловых организаций.

Важным моментом философии менеджмента является создание условий для саморазвития и творческого самосовершенствования работника, самореализации его способностей.

Успешная деятельность деловой организации во многом зависит от правильного выбора миссии, под которой обычно понимается ее предназначение или социальная роль в обществе. В миссии должны воплощаться интересы социальных слоев и групп населения, удовлетворение их конкретных потребностей. В то же время миссия определяется с таким расчетом, чтобы производить или оказывать услуги в той сфере, где это можно делать наиболее профессионально, компетентно, качественно и конкурентоспособно.

Концепция управления должна исходить из признания руководителями факта, что успех деятельности в большей мере зависит от активной роли рядовых работников, чем от них самих. Этот подход предполагает систему коллективного управления децентрализованным процессом выработки и реализации решений, выявления лучших черт персонала и развития его способностей. При этом руководители должны быть готовы к тому, чтобы доверить подчиненным часть своих функций и полномочий, а также к реализации рациональных предложений рабочих и служащих; рассматривать работу как совместную их деятельность, признавать заслуги коллектива; сознавать, что каждый может иметь полезные идеи, и при их анализе будут найдены оптимальные решения. Кроме того, руководство обязано формировать мировоззрение персонала в духе преданности своей организации и относиться к задаче создания эффективной системы корпоративного управления как к долгосрочной программе (ориентировочно до 10 лет). и не рассчитывать на быстрые результаты

Особой чертой методологии эффективного менеджмента в рыночных условиях хозяйствования выступает усиленная ориентация фирм на умелое управление человеческими ресурсами. Приоритетной задачей является привлечение отличных работников и способность их удержать, ориентируясь при этом на мотивацию к труду в большей мере, чем на контроль за их деятельностью, создание предпосылок для свободы, творчества и предприимчивости. Профессионалы, обладающие творческим складом ума, стратегическим типом мышления, умением аккумулировать энергию многих, склонностью к инновациям, потребностью развивать свой потенциал, способности и возможности, готовностью к действиям в кризисных ситуациях, рассматриваются в качестве актива фирм. Поэтому большая роль должна отводиться и принадлежать «персоналоведам», а управление персоналом в этих условиях становится стратегически существенной функциональной подсистемой менеджмента.

Важное место в методологии эффективного управления деловыми организациями отводится стратегии менеджмента, т.е. выработке модели долгосрочного функционирования. Целью создания этой модели служит обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ фирме. Она разрабатывается на основе учета всей совокупности внешних и внутренних

условий, влияющих на деятельность, базируется модель на маркетинговых исследованиях, учете реальных внутренних возможностей фирмы. Существенным при этом является систематическая сверка стратегии с реальными условиями деятельности, которые могут быть преградой стратегическому мышлению, и корректировке текущих действий в соответствии со складывающейся в реальной экономике ситуацией. При этом приоритетом становится не экономический рост (хотя это, безусловно, важно), а качество жизни персонала фирмы, а значит, и экономически активного населения страны.

Особенностью менеджмента в рыночных условиях хозяйствования выступает четкая ориентация деятельности на конечные результаты. Эта установка распространяется не только на общий результат функционирования деловой организации — прибыль, но что существенно, на все ее структурные подразделения и каждого работника. Причем цели должны быть конкретными, т.е. иметь количественную и качественную определенность. Только при этом условии менеджмент можно характеризовать как «управление по результатам», которое подлежит системному контролю и обеспечивает быструю реакцию на изменения внешней и внутренней среды организации. Исходя из этого положения, каждая функциональная подсистема управления должна иметь четкие показатели функционирования и критерии оценки его результатов.

Стержнем эффективной методологии менеджмента должны быть современные методы. Они представляют собой систему, т.е. взаимообусловлены, пропорциональны по силе воздействия, своевременны и адекватны к условиям конкретной ситуации. Среди всей многочисленной совокупности методов управления в рыночной экономике особое значение придается программно-целевым, прогнозным, проектным, информационно-аналитическим и др. Именно эти из них должны стать нормой управления. И, конечно, особая роль принадлежит методам воздействия на управленческий персонал, побуждающим сотрудников активно и творчески исполнять свои функциональные обязанности в строгом соответствии с законами страны, фирменной философией и концепцией.

Выработка и использование методов менеджмента, их характер должны ориентироваться на системно-мультипликационный эффект: нововведения в одной области деятельности вызывают эффекты в смежных сферах и таким образом суммарный эффект увеличивается многократно. Применение программно-целевых методов менеджмента предполагает выявление сфер функциональной деятельности, в наибольшей мере определяющих долговременную конкурентоспособность организаций. К ним в большинстве случаев относится управление сокращением затрат на производство и реализацию продукции, качеством, производительностью, персоналом, инновациями.

Создание эффективных систем внутрифирменного функционального управления должно исходить из принципа «не допускать возникновения проблем» вместо традиционного подхода, ориентирующего на выявление проблем и исправление ошибок, т.е. «управления по отклонениям». В крупных и средних организациях для этих целей целесообразно формировать группы по развитию систем управления на межфункциональной основе из представителей различных подразделений и ориентировать их деятельность на внедрение эффективного механизма взаимодействия функциональных сфер с таким расчетом, чтобы осуществляемые изменения в одной из них не оказывали бы негативного влияния на остальные. Для успеха в этой области руководство обязано принять долгосрочное обязательство по систематическому внедрению процесса улучшения работы в качестве составной части системы управления фирмой, верить в то, что предотвращение проблем лучше, чем устранение возникающих, ориентироваться на стандарт «ноль ошибок», на потребителей и поставщиков как на своих партнеров.

Акаева А.И.

студент 4 курса

специальность "Финансы и кредит"

Ярыгина Н.С.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра "Финансы и кредит"

Поволжский Государственный Университет Сервиса

Россия, г. Тольятти

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В данной статье рассматривается российский рынок межбанковских кредитов в условиях финансовой нестабильности. Проанализированы динамика и структура рынка МБК в РФ и представлены рекомендации для его развития.

Ключевые слова: Банк России, коммерческий банк, ликвидность, межбанковский кредит, операции кредитования, рынок МБК, ставка MIACR, финансовая нестабильность.

Межбанковский кредит (МБК) занимает особое место в системе кредитных отношений и имеет значительное влияние на развитие банковской системы страны. Межбанковский кредит позволяет банкам перераспределять денежные средства между собой, покрывая как планируемый дефицит ресурсов, вызванный расхождением в структуре активов и пассивов банков, так и непредвиденный разрыв между ними и способствует поддержанию ликвидности кредитных организаций [1].

Анализируя общую картину привлеченных ресурсов коммерческих банков России (рис. 1), можно сделать вывод о том, что совокупный объем

привлеченных ресурсов на начало 2014 года составил 47 801, 10 млрд. рублей, в том числе 19% приходится на полученные межбанковские кредиты [3].

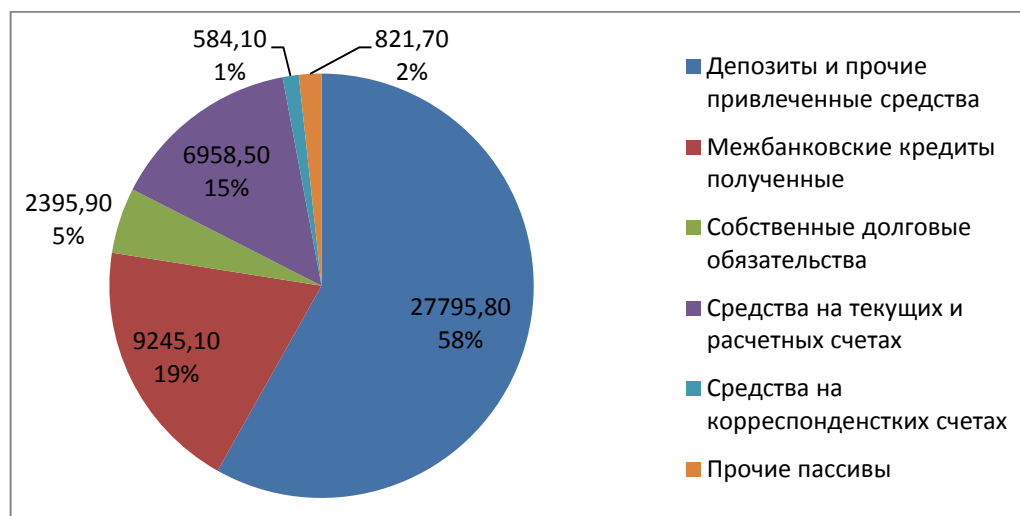


Рис. 1. Структура привлеченных ресурсов коммерческих банков России за 2013 год, млрд. руб. и %

В сравнении с 2011 г. доля полученных межбанковских кредитов увеличилась на 2%, что свидетельствует о развитии данного вида кредитных отношений. Низкий рост обусловлен финансовой нестабильностью банковской системы страны.

Операции на рынке МБК являются самым оперативным источником средств для поддержания ликвидности балансов коммерческих банков и пополнения корреспондентских счетов. Денежные средства, привлекаемые с помощью относительно недорогих межбанковских кредитов, зачастую используются кредитными организациями для проведения активных операций на других сегментах финансового рынка. Например, для осуществления более доходных инвестиций в другие финансовые инструменты. Это обуславливает наличие тесной взаимосвязи между рынком МБК и финансовым рынком [1].

После кризиса 2008г. российский рынок МБК стремительно развивался. На начало 2014 г. общий объем кредитов, депозитов и прочих средств, полученных от кредитных организаций, составил 4 806,2 млрд. рублей, что в 1,7 раза превышает аналогичный показатель начала 2008 г. Динамика объемов межбанковских кредитов представлена в таблице 1. Величина кредитов, депозитов и других привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России также увеличилась по сравнению с 2008 годом в 130 раз. Динамика данных показателей нестабильна, но определенная зависимость прослеживается [3].

Таблица 1

Объем межбанковских кредитов в зависимости от уровня их осуществления по состоянию на 01.01.2008 – 01.01.2014 гг., млрд. руб. и %

Дата	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России		Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций	
	в млрд. руб.	в % к пассиву	в млрд. руб.	в % к пассиву
01.01.2008	34,0	0,2	2 807,4	13,9
01.01.2009	3 370,4	12,0	3 639,6	13,0
01.01.2010	1 423,1	4,8	3 117,3	10,6
01.01.2011	325,7	1,0	3 754,9	11,1
01.01.2012	1 212,1	2,9	4 560,2	11,0
01.01.2013	2 690,9	5,4	4 738,4	9,6
01.01.2014	4 439,1	7,7	4 806,0	8,4

В 2008 г. из-за финансового кризиса банки столкнулись с ограничением возможностей привлечения ресурсов на внешних финансовых рынках, что усилило их спрос на внутренние источники фондирования. Это способствовало росту объемов межбанковских кредитов от Банка России в 2009г. и снижению объемов межбанковских кредитов от других кредитных организаций в аналогичном периоде. По мере восстановления мировой экономики тенденция менялась: объем кредитов, полученных ЦБ РФ снижался, а объем кредитов от других кредитных организаций увеличивался. Этот процесс продолжался до конца 2011г. Начиная с 2012г. наблюдалась обратная динамика. На данный момент в мировой экономике наблюдается стагнация, что может свидетельствовать о предпосылках нового финансово кризиса [2]. Таким образом, наблюдается зависимость рынка межбанковского кредитования от состояния экономик государств.

Быстрые темпы развития рынка МБК в значительной степени были обусловлены высокой активностью российских коммерческих банков на мировом денежном рынке. При этом на протяжении нескольких последних лет значительная доля операций российских коммерческих банков с иностранными банками приходилась на привлечение кредитов, меньшая – на их размещение.

Структура межбанковских кредитов (рис. 2), привлеченных российскими банками, непостоянна. До 2012г. на внешнем денежном рынке преобладали банки с участием средств нерезидентов, но начиная с 2013г. более активны кредитные организации-резиденты.

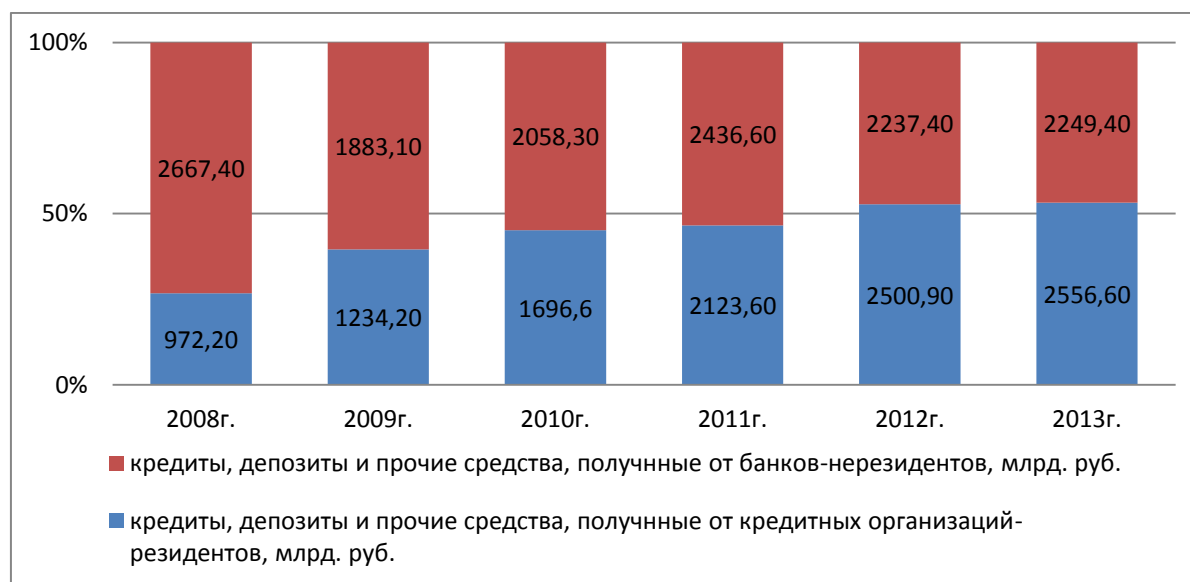


Рис. 2. Структура кредитов, депозитов и прочих средств, полученных от кредитных организаций-резидентов и банков-нерезидентов в общей структуре МБК

Как видно из рисунка 2, на долю средств, полученных от банков-нерезидентов в 2008 – 2011 гг., приходилось более половины от общей суммы межбанковских кредитов, но, как отмечалось, данный показатель имел тенденцию к снижению: на начало 2009 г. его доля в общей структуре МБК составляла 73,3%, а к началу 2014 года – 46,7% [3]. Данная тенденция может свидетельствовать о развитии российской банковской системы и рынка МБК, а также об увеличении их роли в банковской системе России по сравнению с ролью иностранных банков.

Таблица 2

Объемы операций кредитования Банка России, млн. руб.

Год	Объем предоставленных внутрисдневных кредитов	Объем предоставленных кредитов овернайт	Объем предоставленных ломбардных кредитов	Объем предоставленных кредитов, обеспеченных активами или поручительствами	Объем предоставленных кредитов, обеспеченных золотом
2007	13 499 628	133 276	24 155	32 765	-
2008	17 324 353	230 236	212 678	445 526	-
2009	22 832 688	311 424	308 849	2 419 365	-
2010	28 359 580	299 940	74 993	334 557	-
2011	38 189 241	208 961	112 743	431 311	19
2012	52 673 667	172 284	211 227	1 520 369	2 150
2013	57 773 132	146 483	224 890	1 904 104	2 113

Как показывают данные таблицы 2, общий объем операций кредитования Банком России увеличивался, причем наибольшая доля приходилась на внутрисдневные кредиты (96,2% по состоянию на конец 2013

года). За последние семь лет объем предоставленных внутридневных кредитов увеличился более чем в четыре раза и составил 57 773 132 млн. руб. Динамика кредитов overnight нестабильна: по сравнению с 2007г. увеличение составило всего лишь 9,7%, при этом наибольший рост наблюдался в 2009г., затем наблюдалось снижение. Объем предоставленных ломбардных кредитов увеличился в 9,3 раз, а объем кредитов, обеспеченных активами или поручительствами возрос в 58 раз. Кредиты, выдаваемые под обеспечение золота, относительно новая операция, но при этом очень востребованная [3]. Так, например, ЗАО «ФИА-Банк» в декабре 2013г. получил от ЦБ РФ кредит под залог [4].

Переориентация российских коммерческих банков на внутренний денежный рынок вызвала рост спроса на ликвидные рублевые средства. Резко возросшая волатильность курса рубля и переоценка рисков по кредитным операциям в условиях снижения доверия к информации о надежности потенциальных заемщиков способствовали резкому изменению ставок по МБК (рис. 3) [2].

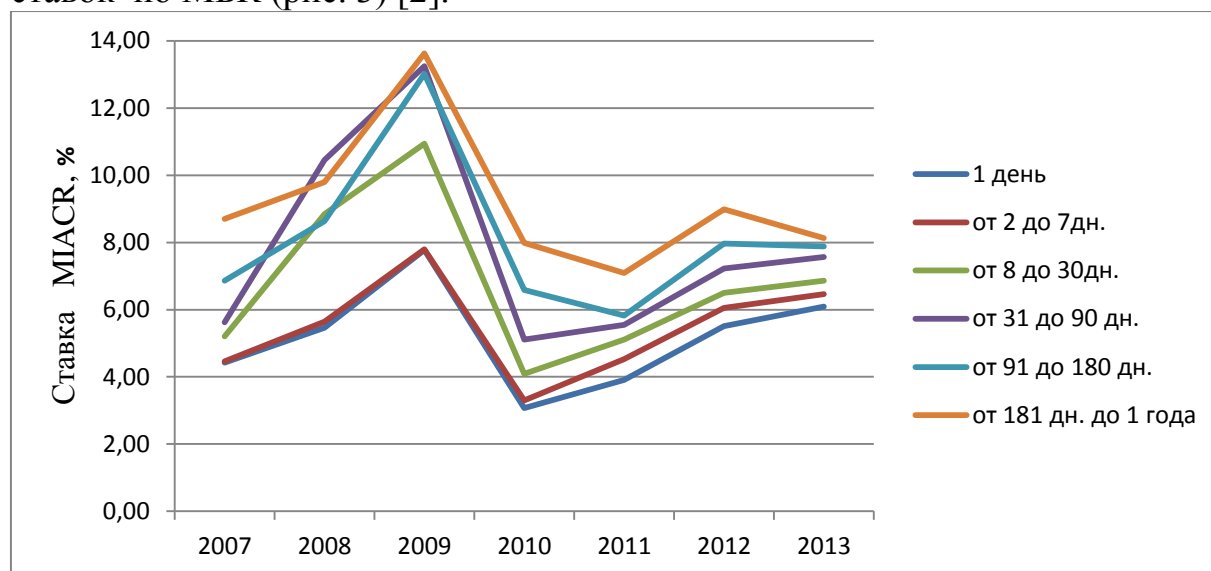


Рис 3. Динамика средних фактических ставок МІАСР по срокам предоставления кредитов с 2007-2013гг.

В течение рассматриваемого периода среднемесячная ставка МІАСР по однодневным межбанковским кредитам возросла с 4,42% до 6,09%, причем его среднее максимальное значение было в 2009 году – 7,78%. Как видно из рисунка 3, ставки на более длительные сроки также возрастали в период с 2007-2009гг., что было вызвано финансовым кризисом и, как следствие, нехваткой ликвидности в банковском секторе. С 2010г. наблюдалась нестабильная динамика, при этом за последние два года средние фактические ставки МІАСР заметно возросли [3]. Данная тенденция может объясняться стагнацией мировой экономики и политическими изменениями в мировом сообществе.

Существующие технологии и инфраструктура рынка МБК в настоящее время находятся на довольно низком уровне и не позволяют рассчитывать на

формирование единого развитого денежного рынка. Это является важной целью Банка России и насущной потребностью участников рынка. В настоящее время объем рынка МБК небольшой, однако существует тенденция к росту объема финансового рынка в России в целом и рынка МБК в частности. В этой связи, необходимым условием для развития рынка является повышение его технологичности. Также для развития рынка МБК необходимы изменения в налоговом законодательстве, в частности введение налогового режима, который позволит данному рынку восстанавливаться и продолжать операции в периоды экономической нестабильности.

Таким образом, рынок межбанковского кредитования является одним из важнейших источников краткосрочного заимствования. В условиях экономической нестабильности роль внутреннего рынка МБК в поддержании устойчивости банковской системы особенно сильно возрастает.

Использованные источники:

1. Хорошев С. Рынок межбанковских кредитов / Хорошев С. // Журнал Банковское дело. – 2009. – №2.
2. Ведомости [Электронный ресурс] : – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru>
3. Официальный сайт Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
4. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] : – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>

*Акберова Б.И.
студент 4 курса*

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОЦЕСС ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В МИРОВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Аннотация: в данной статье рассматривается процесс интеграции российского фондового рынка в мировой фондовый рынок.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовая система, ценные бумаги.

Финансовая интеграция стала тенденцией развития мировой финансовой системы с конца XX века, и в своей, хотя и небольшой, истории нашла выражение в способах финансовой интеграции фондовых рынков: инструментальном, функциональном, пространственном, пояском.

Инструментальный способ интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг представлен выпуском российскими эмитентами иностранных финансовых инструментов, как-то: американские

депозитарные расписки (ADR) и глобальные депозитарные расписки (GDR), международные облигации, представленные в контексте российского фондового рынка еврооблигациями.

Глобальный тренд развития сегмента депозитарных расписок таков, что объем торгов и стоимость выпусков депозитарных расписок постепенно возвращается на докризисный уровень. В 2011-2013 году глобальные инвесторы предпочли облигации акциям, объем торгов депозитарными расписками в 2012 году снизился в глобальном масштабе на 11% [2], однако спрос на депозитарные расписки активно развивающихся компаний с высоким качеством корпоративного управления высок. В 2012 году в мире произошло несколько нормативных изменений: в США ужесточены требования к раскрытию информации для частных иностранных эмитентов, в Европейском Союзе в течение года возникали предложения по введению налога на финансовые операции, и в некоторых странах такие налоги введены (например, во Франции), в России появился Центральный Депозитарий. Всего же в мире выпущено 3678 программ депозитарных расписок на конец 2012 года, 192 из которых приходится на российских эмитентов.

Основную долю выпускаемых расписок за период 2008-2012 года составляют спонсируемые депозитарные расписки, хотя количество выпусков новых неспонсируемых расписок увеличивается большими темпами. Цифры подтверждают вывод об усилении степени финансовой интеграции фондовых рынков посредством инструментального способа, так как национальные эмитенты при выборе способа размещения всё чаще выбирают выпуск не только акций на локальных биржах, но и IPO или SPO на международных площадках.

Россия занимает второе место после Индии по количеству программ выпуска спонсируемых депозитарных расписок, доля России в общемировом объеме составляет 8% [1].

Это говорит о значительной интеграции российских эмитентов в мировой рынок ценных бумаг, так как количество эмитентов акций, котирующихся на Московской бирже (340 по данным S&P), лишь в 3,6 раза превышает количество эмитентов, выпускающих депозитарные расписки. В 2012 году торговля российскими депозитарными расписками составила 356 трлн. долл. и 25% торговли депозитарными расписками региона ЕМЕА-Европы, Ближнего Востока и Африки или 13,25% мировой торговли депозитарными расписками.

С учетом снижения в 2008-начале 2009 года, с мая 2010 по май 2013 года индекс увеличился на 2%. При этом, если сравнить динамику индекса RDX с динамикой индекса S&P 500 (индекс фондового рынка США), то обнаружим, что индекс депозитарных расписок российских компаний находится ниже своих значений мая 2008 года на 46%, индекс

американских компаний находится выше уровней середины 2008 года на 15%.

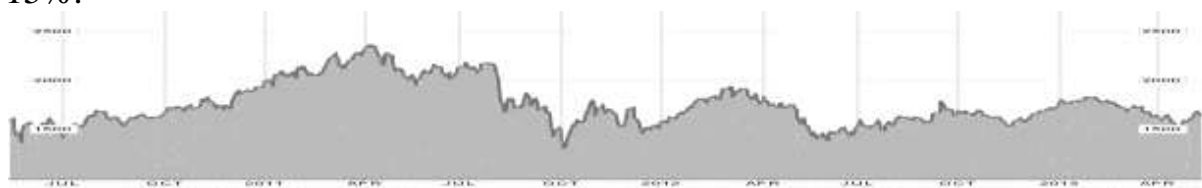


Рисунок 1.1. Динамика индекса RDX 2008-2013 [2]

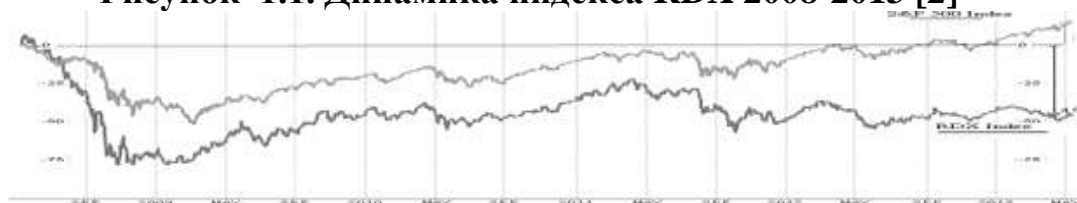


Рисунок 1.2. Сравнительная динамика индексов RDX и S&P 500, 2008-2013 [3]

Это говорит и о том, что фондовый рынок США, как и глобальная экономика, постепенно восстанавливается после кризисных явлений 2008-2009 года, как и о том, что интерес к развивающемуся фондовому рынку России у инвесторов на докризисные уровни не вернулся. Привлечение инвестиций российскими эмитентами посредством IPO и SPO на международных биржевых площадках происходит также посредством депозитарных расписок. Так, с 2004 по 2012 года на Лондонской фондовой бирже российскими эмитентами привлечено более 59 млрд. долл., что соответствует 7,5% капитализации локального российского фондового рынка на 05.2013 (24 трлн. руб.).

Среди успешно разместивших свои выпуски депозитарных расписок в 2012 году оказались компании Норд Голд, Сбербанк России, РусПетро, Глобалтранс, Мегафон, МД Медицинская Группа (рис. 1.3).

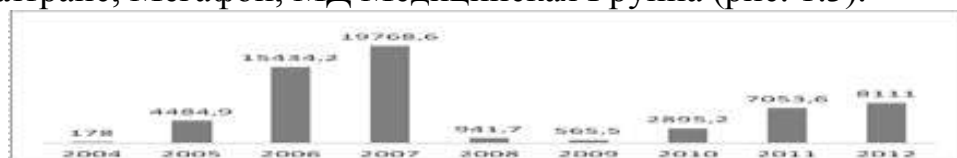


Рисунок 1.3. Привлечение российскими эмитентами инвестиций посредством IPO и SPO на Лондонской фондовой бирже, млн. долл. [4]

Развитие рынка еврооблигаций российских эмитентов проходит бурными темпами: увеличился не только абсолютный объем размещений, но и ёмкость рынка более чем в 1,5 раза за период с 2009 по 2013 год.

Спреды в индексе еврооблигаций EMBIG Россия за период 2011-2013 годов колеблются между значениями 170 и 300 базисных пунктов, что означает относительную стабильность российского сегмента еврооблигаций по сравнению с выпусками еврооблигаций таких стран СНГ как Украина (спред EMBIG Украина составляет от 500 до 1050 базисных пунктов) и Казахстан (спред EMBIG Казахстан составляет от 200 до 600 базисных пунктов).

В России существует обращение иностранных ценных бумаг. Первыми на российский фондовый рынок долгового финансирования вышли государственные облигации Белоруссии. Участие в акционерном капитале иностранных компаний на российском фондовом рынке происходит через российские депозитарные расписки. В апреле 2013 года на российском фондовом рынке появился новый инструмент – иностранный инвестиционный биржевой фонд российских еврооблигаций FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF. Запуск на российской Московской Бирже ETF-фонда стал возможным после введения понятия биржевых ПИФов в законодательство в 2012 году, регламентирующем деятельность по управлению инвестиционными фондами. Это новый перспективный для России способ участия в интеграционных процессах, так как вложения в ETF обладают рядом преимуществ для инвесторов: низкие издержки по сравнению с покупкой отдельных ценных бумаг, взаимных фондов по американскому законодательству, российских паевых фондов; прозрачность; ликвидность; оперативное осуществление сделок на бирже и другие.

Большой приток активов в начале 2013 года в ETF, торгующиеся в Европе, принадлежит биржевым инвестиционным фондам и продуктам на инструменты с фиксированной доходностью. При этом в России только появился первый ETF иностранной юрисдикции, что хотя и говорит о вливании российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, но также свидетельствует о его первых шагах в мире новых глобальных фондовых инструментов. Функциональный способ финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг можно рассмотреть с помощью страновой структуры вложений в ценные бумаги российских эмитентов. Рассмотрев способы финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, можно заключить, что уникальное географическое положение России между Востоком и Западом преимущественно обусловило региональную финансовую интеграцию фондовых рынков. Универсальные российские финансовые институты выходят на мировой рынок размещений, слияний и поглощений, объемы торговли депозитарными расписками на российские акции являются крупнейшими в мире, еврооблигации развивающихся рынков, в том числе и России с хорошим кредитным качеством эмитентов пользуются спросом на мировом рынке ценных бумаг, развиваются новые инструменты межстранового участия в капитале. Следовательно, российский фондовый рынок становится неотъемлемой частью мирового рынка ценных бумаг, активно развивает международное направление своего развития.

Использованные источники:

1. <http://www.russianipo.com/>
2. <http://www.mfc-moscow.com/>
3. <http://www.bloomberg.com/>
4. <http://www.adrbnymellon.com/>

*Акберова Б.И.
студент 4 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается инвестиционный климат и меры по активизации инвестиционного климата в России

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, капитал, инфляция, риск.

В рыночной экономике совокупность политических, социально-экономических, финансовых, культурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих и отталкивающих инвесторов, принято называть ее инвестиционным климатом.

Инвестиционный климат в нашей стране неблагоприятен для капиталовложений, и даже такие факторы как природные ресурсы России, мощный производственный аппарат, наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы, относительно высокий научно-технический потенциал не привлекают инвесторов. Современное состояние инвестиционного климата не дает надежды на скорое оздоровление экономики России, и необходимы активные действия государства по улучшению инвестиционной политики в стране, чтобы индекс инвестиционного климата в России повышался как внутри страны, так и за её пределами.

Важный фактор формирования инвестиционного климата — предоставление гарантий инвесторам. При нынешнем состоянии экономики соответствующие возможности государства резко ограничены. Однако с учетом острого дефицита долгосрочных инвестиционных ресурсов господдержка зарубежных инвесторов безальтернативна.

Анализируя сложившийся инвестиционный климат в нашей стране, можно заметить, что размер капиталовложений внутри страны зависит от степени доверия населения государству, а за рубежом размер капиталовложений зависит в основном от индекса инвестиционного климата. Зависимость потока иностранных инвестиций от индекса инвестиционного климата или его отдельных составляющих носит почти линейный характер. В России до сих пор отсутствует своя система оценки инвестиционного климата и ее отдельных регионов.

Для стабилизации экономики и активизации инвестиционного климата требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование в стране как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения инвестиций.[1]

Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:

- достижение национального согласия между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями;
- радикализация борьбы с преступностью;
- торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;
- принятие законов о концессиях и свободных экономических зонах;

В числе мер по активизации инвестиционного климата необходимо отметить:

- создание системы приема иностранного капитала.
- создание в кратчайшие сроки Национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России;
- разработка и принятие программы укрепления курса рубля и перехода к его полной конвертируемости.

Иностранный капитал может привнести в Россию достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение России в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала — необходимое условие построения в стране современного гражданского общества.

Международная общественная организация Transparency International в декабре 2012г. поставило Россию только на 143 место в рейтинге наименее коррумпированных стран мира. Коррупцию в нашей стране породил мощнейший бюрократизм — чрезмерное осложнение процедур, которое отнимает у инвесторов массу времени. Кроме того, в России присутствует административные меры государства, которые способствуют ограничению конкуренции.

Что касается проводимой денежно-кредитной политики, то, несмотря на все усилия Банка России по переходу к режиму таргетирования инфляции, с 2012г. инфляция продолжает расти. В первом полугодии 2013г. инфляция в среднем составляла 7,1 % в годовом выражении, что намного выше целевого значения, установленного Банком России (5–6 % в годовом выражении в 2013г.). Кроме того, отпугивает инвесторов достаточно высокая ставка рефинансирования в России — 8,25 %, которая фактически характеризует доступность кредитов для экономики страны.

По прогнозам всемирного банка во втором полугодии 2014 года планируется возобновление роста инвестиций в основной капитал, за год этот показатель планируется увеличить на 2,5% . Годовые темпы прироста ВВП могут увеличиться до 3% за счет роста мировой экономики.[2]

«Инвестиционный климат в России может быть лучше, но этого не происходит из-за оттока капитала. И соотношение ВВП к инвестициям

должно быть выше» – заявил советник Европейского управления МВФ Антонио Спилимберго.

Специалисты Всемирного банка считают, что заканчивается цикл уменьшения запасов товаров, а темп роста потребления успешно стабилизируется. Это, в свою очередь, должно привести к тому, что инвестиционный климат в РФ постепенно улучшится.

Также президент планирует в регионах ввести налоговые каникулы до 2 лет для вновь созданных малых предприятий. Это позволит развиваться новым производствам и обеспечить население большим количеством рабочих мест. В дальнейшем такой шаг позволит получить в лице данного предприятия стабильного и достойного налогоплательщика, при помощи которого будет пополняться бюджет России.

20 марта 2014 года в присутствии президента Российской Федерации Владимира Путина, ведущие российские деловые объединения поставили мощный финальный аккорд Российской недели бизнеса, подписав вместе с Агентством стратегических инициатив (АСИ) соглашение о запуске Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в российских регионах и учредив для этого Национальный рейтинговый комитет.[3]

Сегодня уже используется ряд рейтингов, пытающихся оценить те или иные аспекты инвестиционного климата субъектов России.

Большинство из них сфокусировано на оценке макроэкономических показателей регионов, или интегральной оценке экспертами состояния делового климата в регионах.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата учитывает опыт существующих рейтингов, в том числе рейтинга Всемирного банка Doing Business. Тем не менее ключевая его цель - измерение не столько текущего состояния деловой среды, сколько усилий региональных органов исполнительной власти, направленных на улучшение инвестиционного и делового климата своих регионов.

Рейтинг позволит оценить результаты внедрения таких инструментов государственной политики в области создания комфортной деловой среды, как "дорожные карты" Национальной предпринимательской инициативы и Региональный инвестиционный стандарт.

Ожидается, что национальный рейтинг должен не просто выявить регионы-носители лучших практик. Он будет содержать аналитический отчет с описанием самых эффективных действий региональных властей и рекомендации по их внедрению в других субъектах Федерации.

Система показателей рейтинга - это достаточно длинный список индикаторов, максимально подходящих для оценки ключевых аспектов делового и инвестиционного климата. В целом можно говорить о положительных сдвигах в инвестиционном климате России. Общая ситуация в российском производстве может измениться в ближайшие 5-10 лет в лучшую сторону. С увеличением инвестиций в экономику,

увеличится её стабильность, уменьшится риск долгосрочных кредитов, а значит будут претворяться в жизнь многие проекты, рассчитанные на улучшение социальной сферы, что в свою очередь уменьшит социальную напряженность в стране.[4]

Использованные источники:

1. Инвестиции: учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] 2 е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2011.С.584.
2. <http://financialquestion.ru/>
3. <http://investr-pro.ru/>
4. <http://www.grandars.ru/>
5. <http://zarabotok-i-vlozhenie.webmilk.ru/>

Акимбетова Э.А., к.с.н.

доцент

Ураев Р.Р.

ФГБОУ ВПО БГАУ

Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СПЕЦИФИКА ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ

Социальная политика - это система мер, направленных на осуществление социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов. Различают социальную политику в области образования, здравоохранения, занятости и социально-трудовых отношений; а также культурную, жилищную, семейную, пенсионную, женскую и молодежную социальную политику [2].

Социальное государство (от нем. Sozialstaat)-особый тип современного высокоразвитого государства, в котором обеспечивается высокий уровень социальной защищенности всех граждан посредством активной деятельности государства по регулированию социальной, экономической и других сфер жизнедеятельности общества, установлению в нем социальной справедливости и солидарности. Социальное государство знаменует высокий уровень сближения целей и гармонизацию отношений государственных институтов и общества [2].

Понятие «социальное государство» впервые употребил в 1850 году Лоренц фон Штейн. Он включил в перечень функций государства «поддержание абсолютного равенства в правах для всех различных общественных классов, для отдельной частной самоопределяющейся личности посредством своей власти». Государство, согласно Штейну, «обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо в конечном счете развитие одного выступает условием развития другого, и именно в этом смысле говорится о социальном государстве».

На сегодняшний день можно выделить три основные модели социальной политики, а именно: консервативную, американо-британскую и социал-демократическую.

В первой модели государство ориентировано на реализацию отдельных социальных программ для различных профессиональных и статусных групп в зависимости от трудового вклада. Расходы бюджетной системы на социальные мероприятия, а также страховые взносы работников и работодателей примерно равны. Основными каналами перераспределения являются как государственные, так и корпоративные, но находящиеся под жестким контролем государства, социальные фонды. Такой модели придерживаются в Германии, Франции, Австрии, Бельгии. В Западной Германии в 1946 году было введено так называемое “социальное рыночное хозяйство”, идея которого была в том, чтобы создать условия для самореализации граждан в экономике. Фонды социального страхования финансируются работодателем и наёмным работником и разделяются по видам деятельности. В такой модели социальной политики принцип страхования означают право на получение услуг тем, кто делал взносы в фонды.

Вторая модель, которую называют британской или американо-британской, - это система, которая позволяет правительству давать гражданам только прожиточный минимум. Пособия выплачиваются всем, кто находится у черты прожиточного минимума. Это адресная социальная помощь наиболее бедным слоям населения. Такой модели социальной политики государства придерживаются в Англии, Соединённых Штатах Америки, Австралии [1].

И, наконец, третья модель – социал – демократическая или скандинавская, которая была реализована в Швеции, Норвегии, Дании. В скандинавской модели степень перераспределения доходов и расходов существенно выше по сравнению с предыдущими двумя моделями. Представители различных социальных групп имеют одинаковые права относительно социального обеспечения. В Королевстве Швеция социал-демократы создали систему, которая была основана на обеспечении общего для всех прожиточного минимума. В этой модели социальной политики существенную долю расходов берет на себя государство, главным образом отвечающее за социальную поддержку населения своей страны. Значительная роль в социальной политике (культура, здравоохранение, образование) отдана муниципалитетам. Главными целями социальной политики разработчики «шведского социализма» называют полную занятость и выравнивание доходов. Достижение этих целей проводится через перераспределение доходов, через налоговую политику. Широкое распространение в Швеции получили добровольные пенсионные системы, регулируемые коллективным договором между работником и работодателем. Они охватывают около 90% «последней заработанной

платы». Все большую популярность приобретают также индивидуальные добровольные накопительные пенсионные схемы.[3]

Таким образом, на наш взгляд, для нашей страны был бы наиболее предпочтителен скандинавский вариант, так как у нас в стране опыт социального партнерства относительно невелик, а профсоюзы пока ещё слабы. Социал-демократический вариант социального государства позволяет добиваться компромисса между государством, трудом и капиталом. Принцип социальной справедливости обеспечивался бы путем прогрессивной шкалы налогообложения, как в скандинавской модели. Соответственно, данная модель отвечала бы интересам большинства россиян.

Использованные источники:

1. Косенко, О.И. Социальное государство: зарубежный опыт [Текст] : О.И. Косенко// Журнал «Стратегия России».- 2013, №4.
2. Юридическая энциклопедия [Текст] / Отв. ред. Б. Н. Топорнин. — М., 2013.- С. 341
3. Управление пенсионным обеспечением в Российской Федерации: [Текст] учебное пособие/ Ураев Р.Р. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2011.- С.112

Аксенова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра Налогов и налогообложения

Московский государственный университет Экономики

Статистики и Информатики (МЭСИ)

Россия, г. Москва

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, НЕ ИМЕЮЩИХ СТАТУТ НАЛОГОВОГО РЕЗИДЕНТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы налогообложения физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации с целью определения наиболее выгодного для налогоплательщика статуса. А также проведен анализ тех элементов налогообложения, которые различаются именно исходя из статуса лица, получающего доход.

Ключевые слова: налог; налогообложение; налог на доходы физических лиц; доход; налоговая ставка; налоговый резидент; налоговое бремя.

Налог на доходы физических лиц (далее НДФЛ) занимает центральное место в налоговой системе практически любой страны мира и является одним из основных источников формирования доходной части консолидированного бюджета. Особенный характер НДФЛ в России выражается в закреплении обязанности каждого физического лица, независимо от его национальности, гражданства, социального статуса или

иных критериев уплачивать данный налог в бюджет Российской Федерации (далее РФ).

Налогоплательщиком данного налога признается физическое лицо, имеющее статус налогового резидента и получающее доход как на территории России, так и за ее пределами, а также лицо, не имеющее соответствующего статуса, но получающего доход на территории России. Зная кто является налогоплательщиком, необходимо дать определение понятию «налоговый резидент РФ». Итак, человек, имеющее статус налогового резидента РФ – это лицо, постоянно находящееся на территории РФ не менее 183 дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Из данного определения можно сделать несколько выводов: во-первых не имеет никакого значения есть ли у данного лица гражданство РФ или это иностранный гражданин, или, возможно даже, лицо без гражданства. Для получения статуса налогового резидента в нашей стране необходим именно факт нахождения на ее территории не менее 183 дней, а во-вторых, 12 следующих подряд месяцев не тоже самое, что «календарный год». Календарный год начинается 1 января и заканчивается 31 декабря, в то время как «12 следующих подряд месяцев» могут начаться в любой день календарного года и закончатся ровно через 12 месяцев. Эти обстоятельства, в принципе, благотворно влияют на возможность физического лица получить статус налогового резидента РФ.

Далее следует определить хорошо ли это для работника или плохо, иметь статус налогового резидента РФ. Наличие статуса влияет на следующие элементы налога: объект налогообложения, налоговая ставка, налоговые льготы. Итак, у лица, имеющего соответствующий статус, объектом обложения признается весь совокупный доход полученный как на территории РФ, так и за её пределами. Этот факт, безусловно, увеличивает объект налогообложения, что, в свою очередь, приводит к увеличению налоговой базы. Так, по законодательству РФ, будут облагаться все доходы налогоплательщика полученные, в том числе, из-за рубежа, например доходы от сдачи недвижимости или дивиденды от владения акциями иностранных компаний.

С другой стороны, если речь о налоговых ставках и возможности получения соответствующих льгот, то наличие статуса налогового резидента РФ благоприятно сказывается на налоговом бремени лица. Сравнительный анализ налоговых ставок лиц, имеющих статус налогового резидента и лиц, не имеющих соответствующего статуса, приведен в таблице 1. По-мимо указанных в таблице, в главе 23 Налогового Кодекса РФ (далее НК РФ) закреплены следующие налоговые ставки: льготная ставка – 13% для доходов лиц, не имеющих статуса налогового резидента РФ, в случае если они работают по найму у физических лиц, не индивидуальных предпринимателей, на основании патента, а также если в соответствии с федеральным законом РФ, данные лица признаются

высококвалифицированными специалистами; повышенная ставка – 35%, применяемая к доходам физических лиц – налоговых резидентов РФ, если эти доходы получены в виде выигрышей в лотерею, проводимую в целях рекламы товаров, работ, услуг, в виде материальной выгоды полученной от экономии на процентах по заемным (кредитным) средствам или в виде материальной выгоды, полученной в следствие превышения процентов по депозитам в банке, норм, установленных НК РФ.

Таблица 1.

Вид дохода и соответствующие налоговые ставки в зависимости от статуса налогоплательщика. [1]

Статус налогоплательщика/ Вид дохода	Налоговый резидент	Лицо, не имеющее статуса резидента
«трудовые доходы»	13%	30%
дивиденды	9%	15%

Приведенные налоговые ставки получили своё закрепление в НК РФ в 2008 году. С этого года доходы физических лиц, не имеющих статус налогового резидента РФ в виде дивидендов, получаемых от российских организаций, облагаются по ставке 15 %, а не 30 %, как это было ранее. С 1 июля 2010 года действует новый порядок регулирования трудовой деятельности отдельных категорий иностранных граждан.[2] Это относится к введению новой категории трудовых мигрантов - высококвалифицированные специалисты.[3] Это иностранные граждане, обладающие профессиональными знаниями и признанными достижениями в трудовой деятельности при условии, что их годовая заработная плата составит не менее 2 000 000 руб. Разрешение на работу такому сотруднику выдается на срок действия трудового договора, но не более чем на три года. Ставка НДФЛ в отношении заработной платы высококвалифицированных специалистов составляет 13 % независимо от их налогового статуса. Следует отметить, что доходы высококвалифицированных специалистов с двойным гражданством, одно из которых российское, облагаются по ставке 30%, так как в Законе [3] четко сказано, что высококвалифицированным специалистом признается иностранный гражданин. Иностранцы, которые привлекаются для работы, не связанной с предпринимательской деятельностью (помощник по хозяйству, няня, домработница), обязаны приобрести специальный патент, заменяющий получение ими разрешения на работу. Стоимость такого патента представляет собой фиксированный авансовый платеж по НДФЛ, размер которого составляет 1 000 руб. в месяц скорректированный на коэффициент дефлятор. Его необходимо перечислить по месту жительства или месту пребывания иностранца до дня начала срока, на который выдается патент. Ставка НДФЛ для этой категории трудовых

мигрантов составляет 13%. По итогам налогового периода иностранный работник самостоятельно определяет общую сумму налога. Если она оказалась больше уплаченных авансовых платежей, он обязан перечислить разницу в бюджет до 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом, и подать декларацию не позднее 30 апреля этого же года. Если же итоговая сумма НДФЛ оказалась ниже перечисленных авансовых платежей, переплата не возвращается и налоговую декларацию подавать не нужно. Мигрант обязан подать декларацию в следующих случаях: до окончания налогового периода он уезжает из России либо подлежащий уплате налог оказался выше перечисленных платежей, либо патент аннулирован. [4]

Изменение ставки НДФЛ и ее влияние на объем поступления налога от доходов физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ представлен в таблице 2.

Несмотря на снижение ставки, по которой происходит обложение доходов физических лиц, не имеющих статуса налогового резидента в РФ, поступления налога от этой категории налогоплательщиков в бюджет растут за счет роста численности данной категории лиц.

Таблица 2

Поступления НДФЛ от нерезидентов (тыс. руб.) [5]

год	Ставка 30%	Ставка 15%	Ставка 13%	Итого
2007	8 662 050	-	-	8 662 050
2008	13 747 158	107 475	-	13 854 633
2009	13 160 001	327 776	-	13 487 777
2010	13 970 038	340 222	352 331	14 662 591
2011	15 685 131	448 747	3 578 671	19 712 549

В связи с изменением формы статистической налоговой отчетности предоставления информации ФНС РФ продолжить заполнение данной таблицы не представляется возможным. В форме №1- НМ с 2012 года произошло объединение некоторых показателей.[6] На сегодняшний момент данные по поступлениям НДФЛ в бюджетную систему РФ представляются от доходов, источником которых является налоговый агент. Данная категория включает в себя доход, полученный как налоговыми резидентами РФ, так и лицами не имеющими статуса налогового резидента в России. Также, приходится констатировать, что в ныне применяемой форме статистической налоговой отчетности не представляется возможным увидеть

поступления НДФЛ в бюджет от дохода, облагаемого по ставкам 9% для налоговый резидентов и 15% для лиц, не имеющих соответствующего статуса – доходов в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организаций. Современная форма №1-НМ стала менее информативной и наглядной по сравнению с той, которая применялась до 2012 года.

Рассматривая влияние наличия статуса налогового резидента РФ на такой элемент налога как льгота, следует отметить, что наличие соответствующего статуса – необходимое условие. В соответствии с главой 23 НК РФ налоговая база по НДФЛ определяется как совокупный доход уменьшенный на налоговые вычеты, а в данном случае налоговые вычеты и есть налоговые льготы, только при условии, что соответствующий доход облагается по ставке 13%, установленной для налогоплательщиков имеющих статус налогового резидента РФ. Иными словами, лицо, не имеющее статуса налогового резидента РФ не имеет права на применение налоговых вычетов, даже если его доход облагается по специально установленной льготной ставке 13%. Возможно налоговые вычеты в России носят номинальный характер, в связи с небольшими суммами и трудоемкостью их получения, однако лица, не имеющие статуса налогового резидента РФ, не имеют права и на них.

Выбор налогового статуса физического лица во многом зависит от самого человека. Если потенциальная величина налоговой базы, с учетом всех полученных доходов, как в России, так и за ее пределами, существенна, и даже пониженные налоговые ставки и налоговые льготы не приведут к уменьшению налогового бремени, работник, при наличии у него оснований, всегда может контролировать сколько времени он находится в стране. И, в случае необходимости, число календарных дней нахождения на территории РФ можно сократить, дабы не пробывать здесь 183 дня и более.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ// «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, № 32, ст. 3340
2. Федеральный закон от 19.05.2010 № 86-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»// «Собрание законодательства РФ», 24.05.2010, № 21, ст. 2524
3. ст. 13.2 Федерального закона от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»// «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, № 30, ст. 3032
4. Аксенова А.А. Реализация принципов налогообложения при применении системы обложения налогом на доходы физических лиц // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011
5. Аксенова А.А. Тенденции в формировании системы обложения НДФЛ и

позапная модель ее реформирования в посткризисный период/ Материалы конференций. IV Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Круглый стол «Инновационная экономика и государственный налоговый контроль». Часть 4 // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2011, С.6

6. www.nalog.ru - официальный сайт ФНС РФ

Александрова О.А.

студент 4 курса

факультет информационных технологий и управления

Сакаева В.Ф., к.э.н.

ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ОРГАНА ВЛАСТИ

После послания Президента РФ В.В.Путина Федеральному Собранию в 2013 году вновь актуализировалась проблема, касающаяся системы местного самоуправления РФ[1]. Местное самоуправление в нашей стране находится лишь на этапе становления. Институту местного самоуправления России всего 20 лет, а европейскому самоуправлению 300 лет, именно поэтому этот институт не смог у нас набрать силу[2]. Ни в царской России, ни, в особенности, в советское время не было местного самоуправления как такового, со всеми присущими ему атрибутами, и существовали лишь какие-то его элементы.

По количеству муниципальных образований Республика Башкортостан занимает второе место в России [2]. Сегодня в системе местного самоуправления республики накопилось немало проблем.

В республике крайне слабо развит рынок земли, отчего местные бюджеты недополучают доход в виде земельного налога[2]. Это связано с тем, что наша страна несет некоторые издержки, связанные с переходом к рыночной системе. Зачастую мы привыкли относиться к земле как к бесплатному ресурсу, общественному достоянию, плохо представляя, что земля может быть предметом купли-продажи, частной собственностью, тем более — чьим-то источником дохода. Попытки реализовать рыночные реформы в условиях существования советского мышления у населения приводили и продолжают приводить к противоречиям, вызывает неприятие основ рыночной экономики и нежелание людей создавать материальную базу.

Еще одним болезненным вопросом в республике является взаимодействие органов местного самоуправления с представителями контрольно-надзорных органов. Обе стороны выполняют важные функции. Прокуратура, к сожалению, часто выступает по отношению к местной власти

преимущественно как карательный орган. Эта сложная ситуация завязана на федеральном законодательстве, применение которого на практике выявляет множество противоречий. Результат такого надзора за исполнением законодательства печален: люди уходят с муниципальной службы. К чему могут привести постоянные штрафы, если получая зарплату в 15 — 20 тысяч рублей, главы вынуждены платить штрафы по 50 — 100 тысяч за неисполнение полномочий, на которые просто нет ресурсов[2]? Если бы у них были деньги на организацию полигонов ТБО, благоустройство, разве бы они этим не занимались? При таких обстоятельствах ни наложение штрафов, ни другие санкции ситуацию не улучшат. И в контрольно-надзорных структурах, в прокуратуре в частности, это понимают. Но у них есть полномочия, и они обязаны их исполнять.

Подводя итог, необходимо отметить, что, конечно, необходимо наращивать финансовую базу муниципалитетов, но одномоментно передать ресурсы на местный уровень невозможно. Ведь в самих муниципалитетах не обладают достаточной квалификацией, чтобы качественно управлять ресурсами. Даже на уровне республики испытываются затруднения в специалистах по части контроля над финансовыми средствами. В муниципалитетах эта проблема проявится в еще более сложной форме, так как неумение управлять ресурсами, проводить конкурсные процедуры приводит к существенным сбоям.

Использованные источники:

- 1.Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013
- 2.Хамитов Р.З. Парадоксы и перспективы местного самоуправления // Экономика и управление №5.- 2013. С. 25-31

*Александрова О.А.
студент 4 курса*

*факультет информационных технологий и управления
Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В условиях глобализации мирового экономического пространства, постоянно повышается значение научно-технического прогресса. Инновация — деятельность по созданию, освоению, использованию и распространению нового, с целенаправленным изменением, вносящим в среду внедрения новые элементы, вызывающие изменение системы из одного состояния в другое. Предпринимательство является инновационным прежде всего только в том случае, если позволяет получить предпринимательский доход в результате создания инновационного

производства или использования инновационного продукта. К субъектам инновационного предпринимательства обычно относят предприятия и организации, осуществляющие инновационную деятельность.

В Республике Башкортостан, основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные фирмы – технологические лидеры в зарождающихся отраслях производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующие формированию новых технологических укладов[3]. Инновационную активность в первую очередь проявляют предприятия пищевой промышленности, второе место занимают предприятия по производству машин и оборудования, далее следуют предприятия химической и нефтехимической и легкой промышленности.

В связи с реструктуризацией крупных промышленных предприятий в республике, наблюдается активизация сферы инновационного производства, в которой осуществляются технологические инновации. Это, прежде всего, предприятия в сферах обрабатывающих производств, добычи полезных ископаемых, производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Эти технологические инновации связаны с разработкой и внедрением новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов.

В 2012 г. удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в объеме отгруженных товаров малых предприятия Республики Башкортостан, осуществляющих технологические инновации, составил 6%, что в два раза выше по сравнению с показателем 2008 г. однако следует отметить, что в 2010- 2013 гг. существенного роста данного показателя не наблюдалось.

Современные высокотехнологичные производства требуют привлечения специалистов с достаточно высоким уровнем профессионализма. Новые технологии могут развиваться лишь тогда, когда в регионе будет проживать население, обладающее высоким квалификационным потенциалом [3]. Однако, интеллектуальное развитие населения и появляющиеся на этой основе инновации не могут возникнуть за короткий срок. Требуется длительный период времени, включающий сначала накопление знаний, а затем их превращение в новый продукт. Сегодня подготовкой интеллектуальных кадров, то есть формированием интеллектуального пространства, занимаются в основном ВУЗы.

Анализ инновационной деятельности показывает, что в республике имеются предпосылки ее активизации: значительный производственный потенциал, активность работы научных организаций, вузов, отраслевых научно-исследовательских институтов, других элементов инновационной инфраструктуры.

Однако, в настоящее время инновационное предпринимательство республики находится на невысоком уровне. Это связано с тем, что крупномасштабные инновации осуществляются государством. Особенность сложившейся на сегодняшний день ситуации заключается в том, что в

республике имеются значительные технологические ресурсы, уникальная научно – производственная база и высококвалифицированные кадры, но в то же время наблюдается недостаточная ориентация этого инновационного потенциала на реализацию научных достижений. Также трудности связаны с ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, также необходимы совершенствования инновационной инфраструктуры.

Бюджетные финансовые ресурсы, выделяемые науке, необходимо в первую очередь направлять на осуществление технологических разработок инновационного типа, применимых в производстве. Результаты этих НИОКР должны на конкурсной основе передаваться малым предприятиям при условии принятия малыми фирмами обязательства по их внедрению.

Организация и успешное функционирование в регионе инновационной системы приведут к созданию благоприятной инновационной среды на территории республики, повысят уровень инновационного предпринимательства в регионе. Помимо этого, будет вовлечен в производство научно-технический потенциал республики, появятся условия для широкого привлечения инвестиционных ресурсов.

Использованные источники:

- 1.Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: учеб.пособие для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.-343 с.
- 2.Полонский В.М. Инновации в образовании // Экономист.- 2007.-№3.-С.4-12.
- 3.Острякова А.Ф. Некоторые аспекты развития инновационного предпринимательства в регионе // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012.- №6. – С.101-104.

*Алексеева Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и финансового права
филиал ФГБОУ ВПО РГСУ
Россия, г. Ставрополь*

ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РЕГИОНЕ

Основными элементами рынка вступают спрос, предложение, рыночная цена и конкуренция. Спрос – это предъявленная на рынке потребность в товарах за установленный промежуток времени, основанная на наличии соответствующих денежных средств. Платежеспособный спрос значительно меньше рациональных потребностей, без удовлетворения полной потребности в товарах. Размеры платежеспособного спроса складываются из количества тех или иных видов продовольствия, которое население сможет приобрести при сформировавшихся ценах и доходах.

Следующим немаловажным элементом рынка является предложение, под ним понимают совокупность товаров, которую при определенном

уровне цен можно предъявить к реализации на продовольственном рынке региона местными товаропроизводителями, включая и допустимый ввоз из других территорий. Другими словами – это количество продовольствия, которое при определённой цене возможно произвести и предложить к реализации. Объёмы производства и потребления продуктов питания производителями, минуя их реализацию, в платежеспособный спрос и предложение не включают, поскольку они не осуществляются через обмен.

Взаимодействие и взаимосвязь спроса и предложения регулируется законом спроса и предложения, выражающим их целостность и беспристрастное тяготение к соответствию. В случае нарушения этого соответствия закон призывает рыночных субъектов к трансформации пропорций производства, рыночных цен, возобновляя равновесие между спросом и предложением.

Для удачного функционирования рыночного механизма важна сбалансированность спроса и предложения на продукты питания. Анализ сбалансированности спроса и предложения на продовольствие разумно провести по реальной степени удовлетворения платежеспособного спроса населения и по прогнозным характеристикам потребительского рынка. Беспристрастная оценка ситуации вероятна лишь в случае присутствия разноплановой информации: сведений о доходах населения, реализации и потреблении продуктов питания, о их стоимости и ценовой политике, о продовольственных ресурсах, субъектах рынков, оценке экономических факторов и показателей, воздействующих на конъюнктуру рынка.

Увеличение платежеспособного спроса жителей регионов вероятно в случае добавочного выпуска денежных средств или при повышении производства, а это наиболее вероятно в экономических условиях, сформировавшихся на региональных рынках. Особенность образования платежеспособного спроса состоит в том, что он меняется в зависимости от величины цен и доходов жителей региона.

Если рассмотреть формирование спроса в зависимости от уровня цен, то особенной закономерностью тут является расширение спроса при снижении цен и сокращение спроса при увеличении цен на продовольствие. То есть когда цена опускается, покупатели на постоянный доход сможет купить больше каких-либо видов продуктов питания, если же цена возрастает, покупатели вынуждены делить свой доход между меньшим числом видов продовольствия. Насыщенность реакции уровня платежеспособного спроса на колебание стоимости продуктов питания характеризуется эластичностью спроса в зависимости от цен. Коэффициент эластичности спроса (E_p^D) определяют отношением колебания (Δ_q) спроса к побудившему его изменению (Δ_p) цены:

$$E_p^D = \frac{\Delta_q^D}{q^D} \div \frac{\Delta_p}{p}$$

Этот показатель демонстрирует, на сколько процентов изменяется спрос на продукты в следствии колебания их цены на один процент. Как правило, он отрицателен, поскольку динамика спроса и стоимости находятся в обратной связи друг с другом. В зависимости от реакции платежеспособного спроса на колебание цен на рынке выделяют товары:

- имеющие единичную эластичность ($-E_p^D = -1$);
- неэластичные ($-E_p^D < -1$);
- эластичные ($-E_p^D > -1$).

Исследование вопросов эластичности спроса на разнообразные виды продовольствия актуально так как, платежеспособный спрос покупателей ограничен в сравнении с их надобностями. В случае отсутствия данного ограничения, население в собственных покупках никак бы не реагировало на колебание цен, а эластичность спроса на все виды продовольствия в зависимости от уровня цен становилась бы максимально приближенной к нулю. Спрос на товары первой необходимости, к которым в основном и причисляются продукты питания, в целом, неэластичен.

На стабилизацию уровня платежеспособного спроса помимо роста цен воздействует также колебание доходов населения – чем значительнее доходы, тем выше спрос. С повышением доходов населения вырастает удельный вес затрат на непродовольственные товары и уменьшается доля расходов на продукты питания и, напротив – со снижением дохода населения, возрастает удельный вес затрат на продовольствие при сокращении части расходов на непродовольственные товары.

При оценке реакции спроса на продукты питания в зависимости от величины доходов разумно применять эластичность спроса по доходам. С ростом доходов жителей региона расширяются масштабы и меняется структура спроса на различные виды продовольствия. По мере удовлетворения установленного минимума нужд населения с повышением доходов наиболее качественные продукты вытесняют наименее ценные, а при насыщении напротив наблюдаются добавочные затраты на непродовольственные товары.

В отличие от значительного числа непродовольственных товаров, расширение спроса на продукты питания обладает установленными пределами, определенными физиологическими границами насыщения потребностей людей. Таким образом, по мере насыщения потребностей с увеличением доходов населения, удельный вес затрат на продовольствие снижается. С уменьшением доходов затраты на продукты относительно повышаются. С развитием общества степень потребления продовольствия близится к границе насыщения надобностей. Если величина потребностей значительна, спрос неэластичен как по доходам населения, так и по ценам на продукты питания.

Немаловажным фактором обеспечения благополучной жизни населения, уменьшения степени социальной напряжённости являются мероприятия по борьбе с бедностью. Анализ динамики потребительских расходов и реальных денежных доходов населения Ставропольского края указывает на их увеличение в 2012 г. по сравнению с 2000 г. Более чем в 51 раз, а по сравнению с 2011 г. на 16,5%. Покупательская способность доходов населения по всем продуктам питания в целом значительно повысилась в 2012 году (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Покупательская способность денежных доходов населения Ставропольского края

Продовольственные товары, кг в месяц	Годы						2012 в % к	
	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2000	2011
Говядина I категории	32	62	65	76	69	67	в 2,1 раза	97,1
Рыба мороженая	46	136	128	152	162	177	в 3,8 раза	109,3
Масло сливочное	23	57	63	59	57	69	в 3,0 раза	121,1
Масло подсолнечное	85	140	173	204	178	216	в 2,5 раза	121,3
Молоко цельное, л	248	423	443	435	417	480	137,9	115,1
Яйца – штук	1161	2801	3284	4005	3959	4277	в 3,7 раза	108,0
Сахар-песок	124	451	386	381	407	545	в 4,4 раза	133,9
Мука пшеничная	195	494	562	660	648	706	в 3,6 раза	109,0
Хлеб и хлебобулочные изделия	164	359	390	436	443	477	в 2,9 раза	107,7
Рис шлифованный	102	252	244	324	346	433	в 4,2 раза	125,1
Макаронные изделия	97	199	193	240	294	389	в 4,0 раза	132,3
Картофель	214	548	628	603	558	964	в 4,5 раза	172,3

На фоне повышения реальных доходов населения индексы цен на продукты питания возросли в 2012 г. по сравнению с 2011 г. в среднем на 7%. В целом на рынке региона отмечено улучшение товарной структуры спроса и предложения. Изменение доходов покупателей, воздействуя на их спрос, оказывает тем самым влияние на цены, выравнивающие спрос с фактическим предложением продовольствия.

На эластичность предложения продовольствия влияют условия, в которых находится внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция – дифференциации средств производства на предприятиях и в отраслях, от скорости перехода капитала из одной отрасли в другую. Чем быстрее это происходит, тем стремительнее меняется величина производства следом за колебаниями конъюнктуры рынка, тем больше эластичность предложения продовольствия зависит от цены. Вероятный спрос на продукты питания служит основой прогнозирования тенденций развития АПК и отдельных отраслей, разработки кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов.

В данных обстоятельствах производителям сельхозпродукции нужно прогнозировать динамику потребления продовольственных товаров и продукции АПК, устанавливать тенденции и потенциал развития нужд потребителей. Субъекты рыночных отношений должны непрерывно

наблюдать за динамикой размеров потребления и альтернативным потенциалом развития рыночной ситуации, чтобы наилучшим образом сосредоточивать имеющиеся в наличии ресурсы, находить разумные направления своей деятельности и устанавливать позиции на рынке [1].

Использованные источники:

1. Воропинова О.А., Котенев А.Д., Оразалиев А.А. Концептуальные позиции в определении экономической сущности аграрного производственного потенциала / О.А. Воропинова, А.Д. Котенев, А.А. Оразалиев // Предпринимательство. – 2007. - № 10.
2. Ставропольский край в цифрах, 2013. Краткий статистический сборник / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю – 2013 г. – 225 с.

Алемасова Н.Ф.

магистрант 2-го года обучения

Тюменский Государственный университет

Россия, г. Тюмень

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены основные тенденции развития мирового и российского рынка добычи жидких углеводородов и природного газа. Исследованы перспективы разработки нетрадиционных запасов и ресурсов шельфа.

Ключевые слова: добыча жидких углеводородов, добыча газа, нетрадиционные запасы, технология GTL, ресурсы шельфа.

Исследуем тенденции развития нефтяной отрасли в России и мире.

Мировое потребление жидких углеводородов будет расти средним темпом 1,2% ежегодно и достигнет 105 млн. барр./сутки к 2025 г. Наибольшее увеличение спроса на нефть будет приходиться на транспортный сектор, в котором нефть остается основным энергоносителем (доля нефти – более 90%). Потребление жидких углеводородов будет увеличиваться, в первую очередь, за счет развивающихся стран, где транспортный сектор переживает резкий подъем. Ожидается значительный рост количества автомобилей, развитие морского, авиа- и железнодорожного транспорта. Кроме того, росту спроса на нефть в развивающихся странах будет способствовать промышленный сектор, в частности, за счет нефтехимической промышленности. В то же время, потребление жидких углеводородов в развитых странах будет оставаться относительно стабильным из-за невысоких темпов роста экономики и дальнейшего повышения эффективности использования топлива в автотранспорте.

Последнее десятилетие характеризовалось ростом затрат в геологоразведке и добыче, что связано с истощением ресурсной базы традиционной нефти. Растущий спрос на углеводороды заставляет компании

вовлекать все более дорогостоящие нетрадиционные запасы в разработку. В частности, вести добычу на глубоководном шельфе, разрабатывать месторождения нефти с высокой вязкостью, вести добычу нефти из низкопроницаемых коллекторов. Сейчас около 15 млн. барр./сутки нефти на рынке имеет стоимость рентабельной добычи выше 70 долл./барр. К примеру, проекты по добыче сланцевой нефти в США окупаются, в среднем, при цене нефти 80 долл./барр. Будущий прирост добычи будет обеспечиваться в основном за счет освоения нетрадиционных запасов. Более 70% прироста предложения жидких углеводородов в 2010 – 2025 гг. будет происходить за счет высокотехнологичных методов разработки и альтернативных видов топлива, таких как сжиженные газы, GTL/CTL и биотоплива. Наибольший прирост добычи будет приходиться на глубоководный шельф, низкопроницаемые коллекторы в США, тяжелую нефть Канады и Венесуэлы. Кроме того, ожидается рост производства сжиженных газов, прежде всего, на Ближнем Востоке и в США.

Развитие технологий по бурению горизонтальных скважин и гидроразрыву пласта позволили сделать рентабельным вовлечение в разработку значительного объема нетрадиционных запасов углеводородов в США. В первую очередь началось активное освоение запасов сланцевого газа, что впоследствии привело к обвалу рыночных цен на газ. Запасы сланцевой нефти в США неоднократно пересматривались в течение последних нескольких лет. В 2008 г. Геологическая служба США (USGS) оценила извлекаемые запасы нефти по формации Баккен в 3,65 млрд. барр. В 2013 г. ведомство повысило оценку запасов до 7,4 млрд. барр. При прогнозировании добычи сланцевой нефти, необходимо учитывать потенциал по бурению скважин. Максимальное количество скважин будет зависеть от продуктивной площади пригодных для бурения участков и плотности сетки скважин. По имеющимся оценкам, максимальное количество скважин, которое можно пробурить в формации Баккен на территории Северной Дакоты составляет 33 – 39 тысяч. С увеличением плотности сетки скважин удельные запасы на скважину снижаются, что также необходимо принимать во внимание при прогнозировании добычи. Интенсификация добычи сланцевой нефти путем увеличения темпов бурения приведет к быстрому исчерпанию ресурсов. Поддержание стабильно высоких уровней добычи потребует дальнейшего наращивания числа буровых установок, что повлечет за собой потребность в дополнительных буровых бригадах. Однако одной из проблем является недостаток квалифицированных специалистов по гидроразрывам пластов. Добыча сланцевой нефти требует использования большого количества водных ресурсов. При проведении гидроразрыва пласта потребляется 5 – 19 млн. литров воды. Это может послужить ограничением в отдельных регионах добычи. Существуют опасения относительно экологической безопасности добычи сланцевой нефти. При проведении гидроразрыва

пласта на малых глубинах есть риск попадания химреагентов в грунтовые воды. Также могут возникать проблемы с утилизацией отработанного раствора. Добыча также может быть сопряжена с выбросами метана и прочих опасных соединений в атмосферу.

По мере истощения традиционных запасов нефти на суше ресурсы шельфа играют все более заметную роль в обеспечении растущего потребления. Доказанные запасы нефти на шельфе оцениваются в 280 млрд барр., а добыча составляет примерно 30% от мировой. С развитием технологий увеличивается глубина осваиваемых шельфовых месторождений. Около 27% шельфовой добычи приходится на глубоководье (глубина более 300 м), и эта доля будет со временем расти. В настоящее время существует технологическая возможность по бурению на глубинах, превышающих 3000 м. Однако разработка таких запасов предполагает многомиллионные инвестиции. Существенный прирост добычи ожидается после 2015 г., когда будут введены в эксплуатацию новые крупные месторождения.

Наиболее перспективной альтернативой нефтяным топливам, является технология Gas to Liquids (GTL). Технология, основанная на синтезе жидких топлив из угольного метана. GTL – технология дает возможность перерабатывать метан, содержащийся в природном газе в широкий спектр продуктов, важнейшими из которых являются дизельное топливо и керосин с улучшенными экологическими характеристиками. Крупнейшим действующим проектом является Pearl GTL в Катаре. Единственным проектом, находящимся в стадии строительства, является Escravos GTL в Нигерии. Небольшое количество действующих и запланированных проектов обусловлено высокой стоимостью строительства установок GTL. В ближайшие несколько лет технология GTL не будет представлять серьезной угрозы для нефтяной промышленности. Однако в более отдаленной перспективе ситуация может кардинально измениться в связи с дальнейшим развитием методов переработки метана [3].

Говоря о перспективах развития российской нефтяной отрасли стоит отметить дальнейшее развитие нефтеперерабатывающей промышленности: планируется ввод мощностей, направленных на углубление вторичных процессов на ряде действующих предприятий, также строительство нового нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса в г. Находка.

В нефтетрубопроводных мощностях произойдет завершение проекта «Восточная Сибирь – Тихий океан» с возможным ответвлением в Китай, ввод в эксплуатацию нефтепровода «Бургас – Александруполис», строительство второй нитки Балтийской трубопроводной системы, нефтепровода Харьяга – Индига, расширение нефтепровода Каспийского трубопроводного консорциума [1].

Далее рассмотрим перспективы развития мирового и российского рынка газодобычи.

Ключевыми факторами роста спроса на газ стали экологичность и низкая стоимость по отношению к другим видам ископаемых топлив. В Азии и на Ближнем Востоке газовая генерация будет заменять угольную и нефтяную соответственно. Потребление газа также будет расти в Северной Америке. Еще один драйвер роста генерирующих газовых мощностей — опасения многих стран по поводу безопасности и надежности атомной электроэнергетики. Ключевым регионом роста потребления газа будет являться Китай, который к 2020 году станет одним из крупнейших в мире потребителей и импортеров газа. Потребление газа в мире до 2025 г. будет расти темпом 2,2% ежегодно. Таким образом, потребление газа будет расти наиболее высокими темпами среди ископаемых видов топлива.

Рост добычи нетрадиционного газа позволит США в середине текущего десятилетия начать экспорт газа и, по различным оценкам, стать нетто-экспортером газа к 2020 г. Основным преимуществом американских проектов сниженного природного газа являются сравнительно низкие капитальные затраты в связи со значительным количеством уже построенной импортной инфраструктуры, которая может быть быстро подготовлена для начала экспорта сжиженного природного газа. Значительные ресурсы нетрадиционного газа есть в Азии и Латинской Америке, при этом наилучшими условиями для добычи сланцевого газа обладает Китай. Стоит отметить, что неразвитость газовой инфраструктуры и жесткая ограниченность водных ресурсов в Китае не позволят в ближайшей перспективе сделать себестоимость добычи нетрадиционного газа столь же низкой и прирост добычи столь же быстрым, как в США. Для наращивания добычи требуется большое количество современных буровых установок, в настоящий момент подобный парк необходимого размера есть только в Северной Америке. Еще одним ограничивающим фактором, помимо наличия в достаточном количестве квалифицированного персонала, является наличие мощностей для гидроразрыва пласта.

Наряду с прогрессом в освоении нетрадиционных ресурсов открываются новые крупные месторождения традиционного газа в новых регионах мира. Новыми источниками предложения газа на мировой рынок в скором времени могут стать месторождения Юго – Восточной Африки и Восточного Средиземноморья. Общий ресурсный потенциал региона может поддерживать экспорт на уровне 70 млн. т сжиженного природного газа в год, что наделяет регион экспортным потенциалом сравнимым с потенциалом США. Юго – Восточная Африка обладает хорошим расположением для поставок сжиженного природного газа на рынки Азиатско – Тихоокеанского региона, что, с учетом роста взаимосвязанности рынков, приведет к увеличению конкуренции и в Европе. С целью минимизации издержек в цепочке создания стоимости доли в добывающих проектах региона приобретают китайские и индийские вертикально – интегрированные компании. В самой Европе шельф Восточного

Средиземноморья к началу следующего десятилетия может стать новым глобальным источником сжиженного природного газа. Суммарные извлекаемые ресурсы средиземноморского шельфа Израиля, Кипра, Ливана и Египта, по разным оценкам, составляют несколько триллионов кубических метров газа.

Несмотря на прогнозируемые высокие темпы роста потребления газа в мире, спрос на газ в Европе вряд ли существенно возрастет в ближайшие 5 – 10 лет. Вызванное сланцевой революцией сокращение потребления энергетического угля в США привело к значительному росту предложения угля на европейском рынке при снижении цен на него. В результате уголь оказался экономически предпочтительнее газа в европейской генерации. Замещению газа углем также способствует низкая стоимость квот на выбросы углекислого газа. Низкие темпы роста экономики не позволяют ожидать значительного роста потребления газа в Европе, в отличие от быстрорастущих газовых рынков Азии и Ближнего Востока [3].

Что касается перспектив развития российской нефтегазовой отрасли, стоит отметить что разработка сланцевой нефти и газа в ближайшем будущем не предвидится, поскольку на данном этапе развития отрасли их добыча не рентабельна и экологически небезопасна, однако «Газпром» эксплуатирует 2 экспериментальные скважины. Необходимо повысить отдачу пластов на освоенных месторождениях за счет применения новых технологий интенсификации скважин [2].

Развивается добыча углеводородов на российском шельфе. Были введены в эксплуатацию Ванкорское, Верхнечонское, Приразломное и Бованенковское месторождения и ожидается ввод еще нескольких крупных месторождений.

Учитывая растущее значение сжиженного природного газа на мировом рынке природного газа, будут созданы новые мощности для его сжижения в России. На данный момент в России работает один завод по сжижению природного газа на Сахалине, его доля в мировой торговле составляет 4%. Для увеличения доли экспорта будет разработан режим организации экспорта с более широким кругом компаний. Также обсуждается строительство новых мощностей по сжижению природного газа на Ямале, на Сахалине и в приморском крае.

Перспективным рынком сбыта для России будут являться страны Азиатско – Тихоокеанского региона, в которых наблюдается высокий рост потребления энергоресурсов. Что связано, в первую очередь, с самыми высокими темпами экономического роста и большим потенциалом роста потребления населения [3].

Предусмотрено дальнейшее развитие газотранспортной системы: ввод в эксплуатацию газопровода «Северный поток», полная загрузка газопровода «Голубой поток», строительство газопровода «Южный поток» [1].

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о ключевой роли нефтегазовой отрасли в структуре топливно – энергетического комплекса Российской Федерации, поскольку он обеспечивает 30% ВВП и 70% доходов от экспорта. По объемам добычи нефти и газового конденсата Россия занимает 2 место после Саудовской Аравии, в 2013 году объемы их добычи составили 532,2 млн. т, в отрасли газодобычи Россия уступила лидирующую позицию Соединенным Штатам Америки и в 2013 году объем добычи газа составили 668 млрд. куб. м. Среди основных тенденций развития нефтегазовой отрасли можно выделить увеличение спроса на нефть и нефтепродукты в основном за счет транспортного сектора, освоение шельфа и месторождений с нетрадиционными запасами, использование альтернативных видов топлива. Для России ключевыми тенденциями будут являться развитие нефтеперерабатывающей промышленности, создание новых мощностей сжижения природного газа, разработка шельфа, расширение географии сбыта за счет стран Азиатско – Тихоокеанского региона.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации от 17.11.2008 N 1662 – р: по сост. на 08 августа 2009 г. [Электронный ресурс] // Консультант. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/?frame=1/ (дата обращения 01.06.2014)
2. ОАО «Газпром» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения 15.05.2014)
3. Основные тенденции развития глобальных рынков нефти и газа до 2025 года. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.lukoil.ru/materials/doc/Books/Guides/25062013.pdf> (дата обращения 02.06.2014)

*Алехина Е.С., к.э.н.
доцент*

*Мамеева С.А.
студент*

*ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

**ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ БЫСТРОГО
ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕТЕВОГО РЕСТОРАНА SUBWAY)**

В последние годы российский рынок общественного питания рос стабильными темпами. Рынок общественного питания имеет все возможности получать значительную прибыль, привлекать большое количество инвесторов, как отечественных, так и зарубежных.

Темп жизни многих россиян заставляет меньше питаться дома и чаще посещать рестораны, кафе, бары. Значительное увеличение количества

предприятий общепита, стало возможным благодаря увеличению покупательной способности и росту деловой активности населения, вызванной ускорением ритма жизни, вынуждающей наиболее платежеспособную часть работоспособных граждан питаться вне дома [1].

В сфере рынка предприятий питания быстрыми темпами отмечен рост количества посетителей заведений класса «фаст-фуд». К таким заведениям относят наиболее известные рестораны как: Macdonalds, KFC, Крошка-картошка, Subway. Subway охватил практически все города России, предлагая своим клиентам меню быстрого питания. Например, в г. Шахты больше всего развито и функционируют рестораны как, Macdonalds, Subway. Это две конкурирующие сети, которые не уступают друг другу.

Основные плюсы ресторана «Сабвэй» это то, что весь процесс приготовления сэндвичей и салатов проходит прямо на глазах у клиента. Процесс занимает от 1-3 мин. Клиент сам выбирает начинку для желаемого блюда, наблюдая при этом за действиями персонала.

Качество продуктов, используемых для создания сэндвичей «Сабвэй», а также весь процесс формирования сэндвичей жестко регламентированы и стандартизированы во всем мире. И, тем не менее, у клиента полная свобода выбора овощей, приправ, да и самой начинки сэндвича. Мясо птицы, говядина, свинина, сыры, ветчина, колбасы, морепродукты – все это поступает от проверенных местных производителей. Помимо сэндвичей есть напитки: горячие (чай и кофе в ассортименте) и холодные (минеральная вода, газированные напитки и охлажденный чай), а также фирменная «сабвеевская» выпечка [2].

При приеме на работу персонал проходит аттестацию, каждому сотруднику выдается памятка (стандарт) о выполнении ими услуг, форме одежды и т.д. У каждого сотрудника есть форма, бейдж, кепка с логотипом ресторана.

Применяемое оборудование приготовления блюд отличается высокими техническими характеристиками, стандартами, выпечка приготовленная в Subway готовится быстро, сохраняя все свои свойства.

Но также есть и один минус Subway в г.Шахты – это очень слабое рекламное продвижение компании, в отличие от МакДональдса. Ресторан не использует никакие рекламные стратегии, маркетинговые акции. Вывеска ресторана маленькая и плохо читаемая. Также, в отличие от МакДональдса, ресторан Subway не имеет широкого ассортимента десертов. Все это снижает его конкурентоспособность в городе.

Имея все возможности и потенциал ресторану Subway в г. Шахты необходимо пересмотреть свою маркетинговую политику.

Использованные источники:

1 Изабаакаров А.А. Состояния и перспективы рынка общественного питания / электронный научный журнал «Управление экономическими системами», режим доступа <http://www.uecs.ru>

*Алехина Э.А.
студент 4 –го курса
направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Аннотация: В статье особое внимание уделено способам повышения рентабельности в растениеводстве.

Ключевые слова: Рентабельность, растениеводство, себестоимость, эффективность, производительность.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности.

Основными способами повышения рентабельности являются следующие:

- увеличение суммы прибыли от реализации продукции;
- снижение себестоимости товарной продукции.

Рассмотрим пути повышения рентабельности в растениеводстве.

Большое значение в повышении рентабельности, а следовательно и урожайности, играет сорта посевов. Посев качественными семенами высокоурожайных районированных сортов дает прибавку урожая 2-5ц.

Ряд сортов пшеницы интенсивного типа (например, Безостая 1, Одесская 3, Саратовская 29 и др.) пользуются мировой известностью по урожайности. Эти сорта устойчивы к болезням. За последние годы созданы новые, более продуктивные и устойчивые к болезням сорта озимых пшениц, такие как Аврора и Кавказ.

Также ведется работа по созданию гибридов кукурузы для условий орошения, где она дает урожай 100—120 ц гектара. При скормливании их животным достигаются лучшие привесы (на 15—19%), снижаются затраты корма на единицу привеса.

Огромное значение имеют севообороты. Эффективность их выражается средней прибавкой урожая зерна 0,5—0,7 ц с гектара, получаемой от прохождения севооборотов за период ротации.

Совершенствование агротехники возделывания зерновых и внедрение севооборотов дают прирост урожая не менее 15%, а лучшие сорта и качество семян до 10%. Уровень производства зерна значительно возрастает от применения средств защиты растений от болезней и вредителей. В среднем по хозяйству с каждого обработанного химикатами гектара прибавка составляет 3 ц зерна.

Устранение существующих потерь в ходе уборки и транспортировки зерна при современном уровне производства обеспечит сбережение многих

миллионов тонн зерна. Сокращение потерь урожая достигается при уборке зерновых за 7—8 рабочих дней.

Не мало важное значение имеют повторные посевы, устранение отрицательных влияний погодных условий (вымочка, борьба с ветровой и водной эрозией, защита от суховея и т. д.) путем применения зональной агротехники, посадки полезащитных лесных полос, применения кулисных паров, снегозадержания, безотвальной вспашки, стерневых посевов и т. д. Для продовольственных зерновых культур важнейшим качественным показателем являются высокие хлебопекарные свойства, зависящие от наличия в зерне белка и его структурного состава. Более ценны твердые несильные пшеницы, содержащие не менее 14% белка и 28—30% клейковины. Борьба за повышение качества пшениц имеет большое народнохозяйственное значение. Увеличение содержания белка в пшенице только на 1 % в масштабе страны означает рост растительного белка около 1 млн. т. Большое значение имеет доведение зерна, сдаваемого на заготовительные пункты, до определенных кондиций по чистоте и влажности,

Из всех факторов, влияющих на эффективность производства, важнейшее значение имеют производительность труда, себестоимость, продукции и рентабельность производства.

Важное значение имеет своевременная уборка как средство борьбы с потерями урожая. Для разных климатических условий разработаны и применяются свои системы поточной уборки урожая.

В зерновом производстве широкое распространение получили звенья комплексной механизации, механизированные отряды, уборочно-транспортные группы с внедрением аккордно-премиальной оплаты. Все шире внедряется оплата в зависимости от произведенной продукции. Наряду с основной оплатой как метод поощрения применяется дополнительная оплата механизаторов за произведенную работу в агротехнический сжатые сроки, продукцию высокого качества, экономию горючего и смазочных материалов и т. д.

На рентабельность производства зерна оказывают влияние урожайность, себестоимость и качество. С ростом урожайности снижается себестоимость и повышается рентабельность. На рентабельности производства зерна сказалось повышение закупочных цен. Цены на зерно дифференцированы по ценностным поясам.

В связи с действием поощрительных мер рентабельность производства зерна во многом зависит от качества продаваемой продукции.

Снижение себестоимости продукции на основе роста урожайности и ликвидации потерь при уборке, повышение производительности труда — основа роста рентабельности производства продукции.

*Алехина Э.А.
студент 4 –го курса
направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрена структура чистых активов и анализ активов на примере предприятия ОАО «Орловское».

Ключевые слова: Чистые активы, пассив, акционерное общество, оценка стоимости, капитал и резервы, бухгалтерский баланс.

Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, суммы ее обязательств.

Расчет чистых активов для *акционерных обществ* утвержден Приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. N 10н.

Считается, что стоимость чистых активов акционерного общества это величина, которая определяется путем вычитания из суммы активов, суммы его пассивов, принимаемых к расчету. Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов акционерного общества осуществляется с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Оценка стоимости чистых активов акционерного общества составляется по данным бухгалтерской отчетности.

В состав активов включаются:

- внеоборотные активы - отражаются в первом разделе бухгалтерского баланса
- оборотные активы - отражаются во втором разделе бухгалтерского баланса

В состав пассивов включаются:

- капитал и резервы- отражаются в третьем разделе бухгалтерского баланса
- долгосрочные обязательства - отражаются в четвертом разделе бухгалтерского баланса
- краткосрочные обязательства - отражаются в пятом разделе бухгалтерского баланса

Формула расчета чистых активов по бухгалтерскому балансу предприятия (по форме баланса, которая действует с 2011 года):

$$\text{ЧА} = (\text{стр.1600-3У}) - (\text{стр.1400} + \text{стр.1500} - \text{стр.1530})$$

где ЗУ – задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (в балансе отдельно не выделяется и отражается в составе «краткосрочной дебиторской задолженности»).

Формула расчета чистых активов по бухгалтерскому балансу предприятия (по форме баланса, которая действовала до 2011 года):

$$\text{ЧА} = (\text{стр.300}-\text{ЗУ})-(\text{стр.590}+\text{стр.690}-\text{стр.640})$$

Оценка стоимости чистых активов в акционерных обществах проводится ежеквартально и в конце года на соответствующие отчетные даты. Информация о стоимости чистых активов раскрывают в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.

Чистые активы предприятия должны быть не просто положительными, а превышать уставный капитал.

Рассмотрим динамику чистых активов на примере ОАО «Орловское»

Таблица - Оценка чистых активов предприятия ОАО «Орловское»

Показатели	На конец отчетного периода, тыс.руб.	
	Базисный год	Отчетный год
Основные средства	6 324	6 157
Прочие внеоборотные активы	1 244	1 256
Запасы	30 067	38 179
Дебиторская задолженность	1 960	1 837
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 428	687
Итого по активу	41 023	48 116
Резервный капитал	1 341	1 449
Нераспределенная прибыль	25 540	33 978
Прочие обязательства	3 600	2 659
Кредиторская задолженность	882	370
Итого по пассиву	31 363	38 456
Чистые активы	36 541	45 087
Уставный капитал	9 660	9 660

Данные таблицы свидетельствуют об увеличении чистых активов в динамике. Стоимость чистых активов выше размера уставного капитала. Этого говорит о том, что в ходе своей деятельности предприятие ОАО «Орловское» не только не потратила внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост.

Если в конце отчетного года величина уставного капитала больше показателя чистых активов, необходимо уменьшить уставный капитал. Уставный капитал не может быть меньше установленного в соответствии с законодательством минимума для предприятий определенной организационно-правовой формы (за исключением первого года создания предприятия). В ином случае предприятие подлежит ликвидации.

Использованные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: Проспект: Велби, 2008. – 420 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Н. Е. Зимин, В. Н. Солопова. – Москва: Колос, 2007. – 382 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / [М. А. Вахрушина]. – Москва: Вузовский учебник, 2009. – 461 с.

*Алехина В.И.
студент*

*Владивостокский Государственный Университет Экономики и
Сервиса
Россия, г. Владивосток*

ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Для экономики отдельно взятой страны процесс управления ликвидностью коммерческих банков очень важен, так как обеспечивает стабильность и устойчивость всей банковской системы. Это связано с тем, что для банковской системы и экономики банки, имеющие высокую ликвидность это основа доверия и максимально полного удовлетворения потребностей различных секторов экономики в обеспечении расчетов, в кредитных ресурсах и размещении средств.

Ключевые слова: ликвидность, коммерческие банки, ликвидность банков, нормативы ликвидности ЦБ.

В наши дни коммерческий банк является одним из главных звеньев рыночной экономики страны. За последнее время российские банки приумножили свой капитал, расширили масштабы своих операций, увеличили число оказываемых услуг. В последнее время активно развивается система интернет-банкинга, платежных карт, страхования вкладов, растут безналичные расчеты, возрастает число кредитных программ.

Так, председатель правления банка «Дальневосточное ОВК» Сергей Власов писал в своей диссертации: «Управление ликвидностью является стержнем, определяющим степень эффективности деятельности любой кредитной организации. Именно здесь строятся процессы управления и надежностью, и платежеспособностью, и прибыльностью, а так же вообще формируется ресурсный менеджмент банка».[1]

Можно сказать, что деятельность коммерческого банка в современных условиях развития направлена в первую очередь на превосходство и укрепление своих позиций на финансовом рынке среди множества конкурентов. Таким образом, усиление уровня конкуренции по всем

направлениям банковской деятельности как внутри страны, так и со стороны иностранных организаций, оказывает, безусловно, положительное влияние банковский сектор и на экономику данной страны в целом. В настоящее время российской экономике необходимы стабильно функционирующие коммерческие банки и одним из показателей, определяющих, насколько эффективна деятельность организации, является ликвидность.

Сейчас ликвидность коммерческих банков, а так же методы управления ей – одна из важнейших проблем и ее решение – залог стабильности отечественной экономической и банковской системы на современном этапе развития, что подтверждается кризисами российской банковской системы.

Таким образом, мировая банковская система давно осознала всю сложность процесса управления банковской ликвидностью, и теперь использует полный спектр инструментов для управления этим видом риска. К сожалению, не все международные финансовые инструменты нашли применение в российской банковской практике. На сегодняшний день Россия активно интегрируется в мировое сообщество, об этом свидетельствует вступление России в ВТО, Базельский комитет, а так же активное участие российских банков в торгах на фондовых рынках. Все это диктует более жесткие требования по отношению к процессу управления и организационной структуре отечественных банков, заставляя их конкурировать, повышая показатели своей эффективности.

В статье «Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы» Ворожбит О. Ю. и Терентьева Н. С. говорят о том, что важной мерой в улучшении ликвидности банка с применением долгосрочных ресурсов является привлечение банками сбережений населения и средств институциональных инвесторов, прежде всего пенсионных фондов. Безусловно, роль данного метода нельзя недооценить и в разрезе повышения эффективности коммерческого банка. [2]

Следует так же добавить, что основной задачей отечественных коммерческих банков на сегодняшний день должна быть ориентация на международный опыт в области управления ликвидностью. И в настоящее время для того чтобы котироваться на международных рынках и привлекать иностранных инвесторов и акционеров и расширять масштабы своей деятельности, российским КБ наряду с методикой Банка России, проводя политику улучшения ликвидности, необходимо, в первую очередь, опираться на мировую практику и опыт.

Используемые источники:

1. Власов С.Н. Управление ликвидностью многофилиального коммерческого банка в условиях ресурсных ограничений: дис. ... канд. экономич. наук 08.00.10 / Власов Сергей Николаевич. – Х., 2003. – 175 с.

2. Ворожбит О.Ю. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О. Ю. Ворожбит, Н. С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса : науч. журнал. - Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2010. - № 2(6). - С. 116-133

Алиев Э. Ш.

студент 4 курса

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РФ

Аннотация:

В статье ставится задача проанализировать развитие бюджетного федерализма в Российской Федерации, т.е. законодательно принимаемой норме равноправных (партнерских) отношений между федеральным центром и субъектами РФ при формировании доходов бюджетов всех уровней за счет оптимального сочетания их налогового потенциала, выполняемых финансово-хозяйственных, социальных функций и имеющихся общественно необходимых потребностей. В результате анализа рассмотрены этапы этого развития, ряд федеральных законов, способствовавших быстрому развитию финансово-бюджетного федерализма в Российской Федерации, а также особенности российского бюджетного федерализма.

Ключевые слова:

Бюджет, федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты, бюджетный (финансово-бюджетный) федерализм, межбюджетные отношения, налоги, бюджетно-налоговая система.

Становление современной системы межбюджетных отношений, соответствующей федеративному государственному устройству Российской Федерации, началось в 1991 г. В основу финансовой политики, проводимой в России, заложены принципы бюджетного федерализма. Основу формирования системы бюджетного федерализма в России определяет Конституция. В соответствии с Конституцией бюджеты всех уровней (федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные) провозглашаются как самостоятельные финансовые институты, действие которых базируется на разграничении налогов и бюджетных расходов по уровням бюджетной системы. Конституция Российской Федерации также выделяет совместные бюджетные и налоговые полномочия Федерации и ее субъектов, устанавливает их взаимосвязь и взаимозависимость.

Быстрому развитию финансово-бюджетного федерализма в Российской Федерации способствовала принятие ряда федеральных законов.

В соответствии с Законом «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» от 10 октября 1991 г. субъектам Федерации

не устанавливаются размеры доходов и расходов, они имеют право самостоятельно определять направления использования бюджетных средств.

Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. разделил все налоги на федеральные, региональные и местные, закрепив их за соответствующими бюджетами.

Важным этапом в развитии финансово-бюджетного федерализма стал Закон РФ «Об основах бюджетных прав и прав по формулированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления» от 15 апреля 1993 г., в котором впервые в истории бюджета России был зафиксирован важнейший принцип формирования местных бюджетов, основанный на расчете минимального бюджета, т.е. объема доходов местного бюджета, покрывающего гарантируемые соответствующими вышестоящими органами власти минимально необходимые расходы. В свою очередь минимальные расходы местных бюджетов должны рассчитываться на основе минимальных социальных и финансовых норм, то есть показателей минимально необходимой обеспеченности населения важнейшими жилищно-бытовыми, социально-культурными и другими услугами.[2]

В 1994 г. в соответствии с Указом Президента РФ № 2268 в механизм финансово-бюджетного федерализма вводится новая форма перераспределения средств между федеральным и региональными бюджетами - передача средств из федерального бюджета региональным бюджетам путем формирования фонда финансовой поддержки регионов и расчета размера выделяемых средств на основе специально-разработанной формулы.

Для создания адекватных условиям рыночной экономики механизма в 2001 г. была разработана «Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года». В ней были определены цели и задачи в области бюджетного устройства, принципы разграничения расходных и налоговых полномочий между звеньями бюджетной системы, требования к системе финансовой помощи территориям. Основные задачи в области реформы бюджетного федерализма:

1. упорядочение бюджетного устройства субъектов Федерации;
2. разграничение расходных полномочий и сокращение «нефинансируемых мандатов»;
3. разграничение налоговых полномочий и закрепление доходных источников за бюджетами разных уровней;
4. формирование и развитие объективных и прозрачных механизмов финансовой поддержки региональных и местных бюджетов;

5. повышение качества управления общественными финансами на региональном и местном уровнях.

В программе сформирована конечная цель разграничения доходов между бюджетами на основе принципа «один налог - один бюджет». В соответствии с этим принципом каждый вид бюджета должен формироваться на основе закрепления за ним своих видов налогов. Вместе с тем, подчеркивая важность принятия этой программы, следует отметить, что в условиях существующей разницы в уровнях экономического и социального развития регионов и бюджетной обеспеченности в них населения осуществление принципа «один налог - один бюджет» даже в среднесрочной перспективе вряд ли реально.

Бюджетно-налоговая система федеративного государства традиционно состоит из бюджета центрального правительства (федерального бюджета) и региональных бюджетно-налоговых систем. В связи с этим возникает необходимость решения таких проблем, как реализация принципов разделения полномочий в финансовой сфере между федеральными и региональными органами государственной власти, создание действенного механизма бюджетных взаимоотношений между ними, а также между субъектами Федерации и органами местного самоуправления[3]. При этом определяющим фактором является сохранение целостности государства.

Бюджетный федерализм представляет собой систему налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса.

Основным принципом указанных отношений является сочетание общегосударственных и региональных интересов, включая интересы местных бюджетов. К сожалению, в российских законодательных актах определение бюджетного федерализма отсутствует.[4]

Особенностью российского бюджетного федерализма является наличие значительного разрыва в уровне бюджетной обеспеченности субъектов Федерации. Центральные органы, осуществляя функции макроэкономического регулирования и перераспределения ВВП, сосредоточивают у себя наиболее важные налоговые доходы, ослабляя доходную базу территориальных бюджетов. Проблема вертикальной несбалансированности решается, в частности, и путем долевого участия разных уровней власти в федеральных налогах и межбюджетными трансфертами.[5]

Использованные источники:

- 1) Лавров А. Бюджетный федерализм и финансовая стабилизация. Вопросы экономики. М., 2011.
- 2) Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации. М., 2011.
- 3) Вахрин П.И. Бюджетная система Российской Федерации. М., 2010.
- 4) Крохина Ю.А. Бюджетное право и российский федерализм. М., 2009.
- 5) Лавров А.М. К вопросу о развитии федерализма в России. М., 2011.

*Алиева Р. А.
студент 4 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в данной статье рассматриваются пути совершенствования банковской системы России в новых условиях

Ключевые слова: банк, кредитор, вкладчики, эффективность, конкурентоспособность,

Главные задачи, стоящие в настоящее время перед банковской системой России - повышение устойчивости банковской системы, укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, усиление их защиты, повышение эффективности системы страхования вкладов.

С учетом необходимо осуществлять дальнейшее совершенствование правового обеспечения банковской деятельности, повышение эффективности банковского регулирования и банковского надзора, а также конкурентоспособности российских кредитных организаций.

В целях реализации указанных задач необходимо продолжить работу, направленную на обеспечение оптимальных условий для консолидации банковского бизнеса и инвестирования в капитал российских банков, повышение транспарентности структуры их собственности, снятие административных барьеров, создание благоприятных условий для выхода кредитных организаций на открытые рынки ценных бумаг, а также развитие регулирования микрофинансирования с участием небанковских кредитных организаций.

Принятие инициативы Банка России по внесению изменений в статью 11 Федерального закона “О банках и банковской деятельности” в части увеличения минимального размера уставного капитала для вновь регистрируемой расчетной небанковской кредитной организации в 5 раз (с 500 тыс. до 2,5 млн. евро) позволит повысить финансовую устойчивость небанковских кредитных организаций, имеющих право осуществлять расчеты по поручению юридических лиц, и обеспечить достаточный уровень покрытия капиталом принимаемых рисков с учетом необходимости наличия у таких организаций достаточного объема активов для управления ликвидностью.

Необходимо внести поправки к законопроекту “О внесении изменений в Федеральный закон “О банках и банковской деятельности”, предусматривающему упрощение и удешевление процедур реорганизации, создание дополнительных условий для информирования широкого круга лиц

о реорганизационных процедурах и повышение прозрачности деятельности реорганизуемой кредитной организации.

В целях создания условий для повышения качества управления кредитными организациями и прозрачности структуры собственности кредитных организаций необходимо продолжить работу по подготовке федеральных законов, направленных на формирование профессионального и надежного руководящего состава кредитной организации, обеспечение необходимого уровня компетентности членов совета директоров, повышение требований к владельцам кредитных организаций, на установление реальных владельцев кредитных организаций. Так, проектом федерального закона предусматривается внесение изменений в федеральные законы “О банках и банковской деятельности” и “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” в части установления более строгих требований к членам совета директоров (наблюдательного совета), руководителям и владельцам существенных пакетов акций (долей) кредитных организаций, усиления контрольных полномочий Банка России за их соответствием установленным требованиям.

Необходимо продолжить работу по законодательному закреплению за Банком России функции по обработке персональных данных руководителей кредитных организаций и иных лиц. Принятие соответствующих поправок позволит Банку России использовать полученные им персональные данные физических лиц для реализации возложенных на него полномочий, в первую очередь в целях предотвращения возникновения ситуаций, угрожающих стабильности банковского сектора в связи с появлением в руководстве кредитных организаций лиц, в отношении которых имеется негативная информация.

Необходимо продолжить работу по подготовке проекта федерального закона “О внесении изменений в Федеральный закон “О рынке ценных бумаг”, устанавливающего обязанность номинального держателя ежеквартально предоставлять кредитной организации сведения о владельце и о количестве акций кредитной организации, в отношении которых он является номинальным держателем (если в номинальном держании находится более 1% уставного капитала кредитной организации). Принятие данного законопроекта позволит как Банку России, так и кредитным организациям — эмитентам акций своевременно получать информацию об акционерах и повысить эффективность контроля за качеством капитала и открытостью структуры собственности кредитных организаций.

Необходимо распространить подходы по формированию резервов на возможные потери по ссудам, предоставленным физическим лицам и объединенным в портфели однородных ссуд, предусмотренные Указанием Банка России о внесении изменений в Положение Банка России № 254-П, на ссуды, предоставленные субъектам малого бизнеса, резервы по которым формируются на портфельной основе. В целях применения в надзоре за

кредитными организациями профессионального суждения при оценке ссудной задолженности необходимо принять подготовленный в 2007 г. проект указания Банка России о внесении изменений в пункт 9.5 Положения Банка России № 254-П, предусматривающий определение процедур предъявления территориальными учреждениями Банка России требований по доформированию резервов по ссудам в рамках одной категории качества и применения к кредитным организациям мер надзорного реагирования.

В целях реализации федеральных законов, касающихся сферы потребительского кредитования, дальнейшей оптимизации его условий необходимо издание нормативных и рекомендательных актов Банка России, обеспечивающих и дополнительно гарантирующих права и законные интересы заемщиков — потребителей банковских услуг.

В целях обеспечения эффективной информационной поддержки структурных подразделений Банка России, повышения оперативности и обоснованности принятия решений, оптимизации механизма их информационного взаимодействия в части сбора, консолидации и анализа банковской отчетности и другой информации о деятельности кредитных организаций Банком России в 2008 году необходимо продолжить работы по созданию Единой информационной системы поддержки деятельности Банка России по регулированию и развитию банковского сектора (далее — ЕИСПД). Реализация задач ЕИСПД позволит обеспечить системный подход к информационному обеспечению специалистов надзорного блока Банка России: принципиально по-новому будут решены вопросы сбора и обработки информации о кредитных организациях, что повысит оперативность доступа к ней; будет исключено дублирование информации на различных уровнях, что снизит затраты на сопровождение программных комплексов; будет обеспечена возможность интеграции всех информационных ресурсов (учитывая, что они реализуются на единых аппаратно-программных решениях), необходимых специалистам подразделений надзора; будет сформировано методологическое “ядро” системы, идентифицирующее все алгоритмы показателей системы (каталог показателей банковской статистики).

Для совершенствования деятельности банковской системы российской Федерации необходимо также повышение эффективности информационного взаимодействия с органами государственной власти, ответственными за стабильность финансового сектора и осуществляющими функции контроля и надзора в финансово-экономической сфере. Одновременно нужно уточнить нормы, регламентирующие порядок осуществления банками возврата дополнительных денежных средств, поступивших во вклад (на счет) физического лица, открытый в банке — участнике системы страхования вкладов, после введения Банком России запрета на привлечение денежных средств физических лиц; предусмотреть возможность перечисления указанных денежных средств в порядке, установленном Банком России, по

заявлению физического лица на его счет, открытый в другом банке, входящем в систему страхования вкладов.

Необходимо продолжить работу по повышению эффективности механизмов предотвращения банкротства кредитных организаций, недопущения использования кредитных организаций для осуществления коммерческой деятельности в противоправных целях, совершенствование правовых механизмов ликвидации кредитных организаций, у которых отозваны лицензии на осуществление банковских операций, направленных в том числе на создание эффективного механизма реализации активов ликвидируемых кредитных организаций, повышение прозрачности ликвидационных процедур, создание условий для наиболее полного удовлетворения требований кредиторов ликвидируемых кредитных организаций.

Использованные источники:

1. Банки и банковские операции: Учебник /Под ред. Е. Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ. Банки и биржи, 2011.
2. Грачева Е. Ю., Толстопятенко Г. П. Финансовое право. ООО «ТК Велби», г. Москва, Хлебников пер., 2010.
3. Ковалева А.П. Финансы и кредит. Учебное пособие. – Ростов-н/Д: Ф59 Феникс, 2011 г.

Алиева Ф.В.

студент 3курса 2группы

Финансово-Экономический Факультет

Дагестанский Государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы развития рынка ценных бумаг в России.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, эмитент, акции, ценные бумаги.

Для российского рынка ценных бумаг характерной чертой является его полирегиональность. Экономические преобразования, сопровождавшиеся разрывом межхозяйственных и межрегиональных связей, привели российские регионы к относительной экономической самостоятельности. Фактически в условиях становления рыночных отношений в России регионы становятся полномасштабными субъектами экономической целостности.

В данных условиях наличие развитого рынка ценных бумаг в регионе означает повышение его инвестиционной привлекательности, увеличение объемов привлекаемых капиталов, и, как следствие, реализацию

перспективных промышленных проектов, наполнение доходных статей бюджета, снижение уровня безработицы, рост благосостояния населения и т.д [1, с.44].

В настоящее время построение эффективных фондовых рынков становится одной из приоритетных экономических задач развития российских регионов. Как показывает практика, для региональных рынков ценных бумаг свойственны ряд характерных особенностей :

- высокие уровни рисков;
- неустойчивость и слабая конъюнктура в сравнении с центральным рынком;
- ограниченное количество инструментов рынка ценных бумаг, поскольку из-за различных финансово - экономических проблем большинство акций местных предприятий практически неликвидны;
- отсутствие инфраструктуры;
- слабость информационной базы;
- небольшое количество профессиональных посредников;
- неразвитость телекоммуникаций.

Не является исключением и Северо-Кавказский федеральный округ. По состоянию на 1 января 2011 года число открытых акционерных обществ, зарегистрированных в регионах Северо-Кавказского федерального округа, составило 7669 . Однако реальный рыночный спрос сегодня существует лишь на акции 62 компаний, документы для регистрации выпусков ценных бумаг которых представляются в Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг (из этого списка 8 компаний зарегистрированы на территории Ставропольского края).

Из 18 региональных эмитентов, акции которых обращались в течение 2012 года на бирже РТС, наиболее ликвидными корпоративными ценными бумагами в Северо-Кавказском федеральном округе были : ОАО «Южная телекоммуникационная компания» (Краснодарский край), ОАО «Ростовское АО энергетики» (Ростовская обл.), ОАО «Кубаньэнерго», ОАО «Дагэнерго» (Республика Дагестан) [1, с.45].

За шесть лет работы южнороссийским региональным отделением ФКЦБ (в настоящее время Федеральная служба финансовых рынков (ФСФР) было зарегистрировано 9413 выпусков ценных бумаг на сумму 64666,68 млн.руб . (Табл. 1)

Из данных таблицы видно, что после 2009 года произошло значительное снижение объемов выпуска ценных бумаг.

Таблица 1

Выпуски ценных бумаг, зарегистрированные РО ФКЦБ в ЮФО

Год	Количество выпусков	Объем выпуска (млн.руб.)
2009	1796	16660,00
2010	1827	14621,48
2011	1849	8196,50
2012	1334	8895,40

Всего	9413	64666,68
-------	------	----------

Источник: данные собственной разработки

Очевидно, что региональные предприятия недооценивают возможности рынка ценных бумаг, ибо объединенные таким образом ресурсы позволяют реализовывать серьезные финансовые программы, осуществлять крупномасштабные операции на фондовом рынке, с высокой эффективностью решать инвестиционные задачи. В конечном счете, аккумулированные средства позволяют извлекать прибыль, значительно большую, чем при разрозненных инвестициях.

Мы считаем, что основными путями развития фондового рынка России должны стать следующие моменты:

- определение роли государства в вопросах мобилизации финансовых ресурсов;
- укрепление системы надзора и регулирования финансового сектора;
- усиление механизмов защиты прав инвесторов и потребителей финансовых услуг;
- повышение качества корпоративного управления и прозрачности деятельности финансовых организаций;
- регулирование системных рисков и взаимодействие государственных органов.

Кроме того, мы считаем, что важным направлением развития системы регулирования фондового рынка будет создание в стране исламских банков, исламских инвестиционных фондов и выпуска исламских ценных бумаг, что весьма серьезно повлияет на систему регулирования фондового рынка в целом [2, с.43].

На данный момент система регулирования фондового рынка РФ достаточно громоздка. Рассматриваемые российские документы также содержат положения о совершенствовании регулирования, ограничиваясь, однако, пожеланиями общего плана. Так, в Концепции МФЦ отмечена необходимость модернизации системы регулирования фондовых рынков. Признается, что на российском фондовом рынке речь идет пока не о создании консолидированного регулирующего органа, а о координации деятельности уже существующих.

Максимальный шок при реорганизации - пересмотр всего нормативного массива, отвлечение ресурсов от решения важных задач по развитию рынка в связи с концентрацией усилий на реформе.

Создание органа (Агентства по финансовым рынкам) при Центральном банке и концентрация всех (в том числе, возможно, кредитных организаций) регулятивных и надзорных полномочий в нем.

Данный вариант является попыткой избежать или снизить регулятивные риски, присущие варианту концентрации всех полномочий в Центральном банке.

Данный вариант реформы предполагает:

-создание специального органа при Центральном банке - Агентства по финансовому рынку;

-условием эффективности деятельности Агентства, снижающим регулятивные риски реформы, является его относительная независимость от Центрального банка. Это может быть достигнуто за счет правил формирования органов Агентства. Например, руководитель Агентства, должен назначаться Президентом, возможно, по представлению Председателя ЦБ, а члены Совета директоров - Президентом или Премьером;

-центральный банк при этом должен утверждать бюджет, отчет и основные направления деятельности Агентства;

-передачу в Агентство всех полномочий Минфина России по подзаконному нормативному регулированию деятельности финансовых организаций, и отмену согласительных процедур при принятии таких нормативных актов;

-передачу в Агентство полномочий Минтруда по регулированию деятельности негосударственных пенсионных фондов.

Это вариант реформы может предполагать передачу полномочий по регулированию и надзору за кредитными организациями от Центрального банка в Агентство.

Агентство может реализовать задачу по микро-пруденциальному регулированию и надзору самостоятельно, а по макро-пруденциальному надзору - во взаимодействии с Центральным банком или иным, специально созданным для этих целей органом. При этом, в Агентство могут быть переданы полномочия Центрального банка по пруденциальному надзору за кредитными организациями;

Полномочия по осуществлению пруденциального регулирования и пруденциального надзора в отношении всех системно-значимых небанковских финансовых организаций, могут быть переданы в Центральный банк.

Таким образом, путей совершенствования системы регулирования рынка ценных бумаг более чем достаточно. Можно выбрать любой из них и в течение нескольких лет внедрить в практику деятельности системы регулирования рынка ценных бумаг России.

Использованные источники:

1. Данилов Ю.А. Анализ и прогноз развития российского рынка ценных бумаг. // ЭКО. - 2013 - №2.
2. Динамика фондового рынка: факторный анализ// Финансы. - 2012. - № 2.

Алиева Ф.В.
студент 3курса 2группы
Финансово-Экономический Факультет
Дагестанский Государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА
ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ**
АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг в России, а также государственное регулирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг

Ключевые слова: брокер, дилер, клиринг, депозитарии.

Закон "О рынке ценных бумаг" устанавливает следующие виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг:

- брокерская;
- деятельность по управлению реестра держателей акций;
- дилерская;
- деятельность по управлению ценными бумагами;
- деятельность по определению взаимных обязательств (клиринг);
- Депозитарная деятельность;
- организация и проведение торговли на рынке ценных бумаг.

Рассмотрим кратко особенности каждого из этих видов деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг в отношении действия российского рынка ценных бумаг.

Брокерская деятельность – так называется деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами по желанию клиента и за его счет на основании договора комиссии или поручения, а также от своего имени, но за счет клиента. Профессиональный участник рынка ценных бумаг который занимается брокерской деятельностью – это брокер.

Дилерская деятельность - это совершение сделок купли-продажи ценных бумаг профессиональным участником рынка ценных бумаг от своего имени и за свой счет. Профессиональный участник рынка ценных бумаг, который и осуществляет эту дилерскую деятельность - дилер. Однако, дилером может быть только юридическое лицо (то есть коммерческая инвестиционная компания или коммерческий банк). Дилер должен всегда публично объявлять о ценах, по которым он хотел бы приобрести или продать определенные ценные бумаги. Декларирование таких цен , и в течение определенного периода времени дилер должен придерживаться этих цен.

А доход дилера в свою очередь образуются за счет разницы между

ценой покупки и ценой продажи ценных бумаг.

Под деятельностью по управлению ценными бумагами признается осуществление человеком (юридическим) от своего имени и за вознаграждение в течение определенного срока доверительного управления ценными бумагами, переданными ему во владение другим лицом.

Расчетно-клиринговая деятельность по ценным бумагам – это деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка) на поставку (передачу) ценных бумаг участников операций с ценными бумагами, а также подготовка бухгалтерских документов по ним. Минимальный размер специальных фондов клиринговых организаций устанавливается федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг по согласованию с Банком России.

Депозитарная деятельность — это деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг – оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, кто выполняет деятельность хранилища, является депозитарием (хранитель).

Однако действия для того, чтобы поддержать и вести реестр владельцев ценных бумаг состоят в сборе, обработке, хранении и предоставлении по запросу акционеров, и также данных по существованию и движению ценных бумаг акционеров. Регистр может содержать также данные по доверенному лицу, ростовщику, номинальному держателю ценных бумаг. Организации, выполняя действия для того, чтобы вести реестр владельцев ценных бумаг являются регистраторами (регистраторы).

Следующее принадлежит обязанностям регистратора: открытие для владельца безопасности личного счета, выполняя операции на нем, вступая в регистры необходимых изменений. Регистраторы не имеют никакого права для сделок с ценными бумагами, зарегистрированными в них.

Действия для организации торговли в ценных бумагах - комплекс услуг, которые продвигают заключение сделок с ценными бумагами между профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Такие услуги предоставлены: фондовая биржа; отделы акции товара и обменов валюты; организованная необменная торговая система ценных бумаг, и также банки.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг проводится для обеспечения общественных интересов общества и частных интересов предметов, действующих на рынке, защите их прав и законных интересов, создания однородных правил функционирования этого типа рынка. Кратко мы характеризуем главные направления государственного регулирования.

1. Стандартное регулирование рынка ценных бумаг. Это выполнено выпуском компетентными правительственными органами нормативных юридических действий.

2. Создание специального органа государственного регулирования. Такой орган - Федеральная комиссия на рынке ценных бумаг. Федеральная

комиссия на ценных бумагах представляет собой федеральный орган исполнительной власти, который выполняет государственную политику в области рынка ценных бумаг по контролю деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг посредством регулирования заказа их деятельности и на развитии стандартов выпуска ценных бумаг. Основные функции и полномочия ФКЦБ определяются следующими документами:

Законом о РЦБ, Положением о ФКЦБ, утвержденным Указом Президента РФ от 1 июля 1996 г. № 1009 "О Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг", Постановлением Правительства РФ от 4 февраля 1997 г. № 119 "Вопросы Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг".

Федеральная комиссия создает свои территориальные органы, действующие на основании Положений о них.

3. Лицензирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг осуществляется профессиональными участниками на основании лицензии, выданной ФКЦБ или иным лицензирующим органом, получившим генеральную лицензию от ФКЦБ.³

4. Регулирование отношений, влияющих на конкуренцию на рынке ценных бумаг. Это направление государственного регулирования управляется Федеральным законом "О защите соревнования на рынке финансовых услуг". Для обслуживания соревнования на рынке финансовых услуг обязательное получение предварительного согласия федеральной антимонопольной власти на создании ассоциаций, ассоциаций, предоставляют союзам финансовых организаций; на совершение ряда сделок по приобретению активов или акций (долей в уставном капитале) финансовых организаций.⁴

Запрещается недобросовестная конкуренция на рынке финансовых услуг.

Итак, функционирование рынка ценных бумаг невозможно без профессионалов, обслуживающих его и решающих возникающие задачи. Такими профессионалами рынка ценных бумаг являются: брокеры (посредники при заключении сделок, сами в них не участвующие); дилеры (посредники, участвующие в сделках своим капиталом); управляющие (лица, распоряжающиеся переданными им на доверительное управление ценными бумагами); клиринги (организации занимающиеся определением взаимных обязательств); депозитарии (оказывают услуги по хранению ценных бумаг); регистраторы (ведут реестры ценных бумаг); организаторы торговли на рынке ценных бумаг (оказывают услуги, способствующие заключению сделок с ценными бумагами); джобберы (специалисты на конъюнктуре рынка ценных бумаг).

³ Фельдман А. А., Дотугов А. Н. Российский рынок ценных бумаг. - М., 2005

⁴ Фельдман А. А., Дотугов А. Н. Российский рынок ценных бумаг. - М., 2005

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая.
4. Савенков В. П. Ценные бумаги в России. Практическое пособие. - М.: Банковский деловой центр, 1998.
5. Семенова е.в. Операции с ценными бумагами. - М.: Перспектива, 2005.
6. Фельдман А. А, Дотугов А. Н. Российский рынок ценных бумаг. - М., 2005.

Алилаева П. А.

3 курс 3 группа

факультет экономика и управление

направление экономика

профиль подготовки менеджмент организации

ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный

Институт Народного Хозяйства»

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

Под инвестициями понимается совокупность затрат реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики ,в объекты предпринимательства и других видов деятельности для получения прибыли и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта[3,36с].

Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции определенным образом влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, так как вложение средств в морально устаревшие средства производства, технологии не будет иметь положительного экономического эффекта. Нерациональное же использование инвестиций влечет за собой замораживание ресурсов и вследствие всего этого сокращение объемов производимой продукции. Эффективность использования инвестиций имеет важное значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Инвестиции также находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста.

Валовые инвестиции выступают как совокупный объем инвестиций, которые направлены на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно-материальных запасов в течение определенного периода. Чистые инвестиции отражают объем валовых инвестиций, уменьшенный на величину амортизационных отчислений.

Динамика показателя чистых инвестиций является индикатором состояния экономики: величина чистых инвестиций показывает, на какой стадии развития находится экономика страны. Если объем валовых инвестиций превышает объем амортизационных отчислений и, следовательно, чистые инвестиции представляют собой положительную величину, прирост производственного потенциала обеспечивает расширенное воспроизводство, экономика находится в стадии подъема, растущей деловой активности[5,127с].

При равенстве валовых инвестиций и амортизационных отчислений, имеется ввиду при нулевом значении чистых инвестиций, в экономику в данном периоде поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта, характеризующееся отсутствием экономического роста.

Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, показатель чистых инвестиций является отрицательной величиной. Сокращение инвестиций вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад.

По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются на: прямые, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования и вложении средств, при этом инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции;

косвенные, осуществляемые через различного рода финансовых посредников (инвестиционные фонды и компании) аккумулирующих и размещающих по своему усмотрению наиболее эффективным образом финансовые средства.

Воспроизводство средств производства может осуществляться в одной из следующих форм инвестиций:

новое строительство, или строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках и по первоначально утвержденному проекту;

расширение действующего предприятия - строительство вторых и последующих очередей действующего предприятия, дополнительных производственных комплексов и производств, строительство новых либо

расширение существующих цехов с целью увеличения производственной мощности;

реконструкция действующего предприятия - осуществление по единому проекту полного или частичного переоборудования и переустройства производств с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования с целью изменения профиля, выпуска новой продукции;

техническое перевооружение - комплекс мероприятий, направленных на повышение технико-экономического уровня производства отдельных цехов, производств, участков[6,38с].

Инвестиции в бизнес - реальное экономическое инвестирование, имеющее главным мотивом извлечение прибыли и означающее приобретение для этих целей производственных активов. Экономическое инвестирование означает организацию производственного процесса с целью извлечения прибыли, то есть создание производственных мощностей и наем рабочей силы. Экономическим инвестированием является любое вложение средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг, для извлечения прибыли при нормальном риске.

Различаются также две категории вложений по критерию, указывающему на то, чем именно они инициированы. В зависимости от мотивов вложения подразделяются на: стимулируемые, то есть вызванные ростом прибыли и спроса; автономные, включающие в себя частные вложения, связанные с инновациями или долгосрочными программами, и государственные.

Инвестиции различаются также по степени риска. Под риском понимается возможность того, что абсолютная либо относительная величина прибыли на инвестицию окажется меньше ожидаемой, иначе говоря, термин «риск» означает возможность получения нежелательного результата. Чем шире разброс абсолютных либо относительных значений прибыли на вложенные средства, тем больше риск, и наоборот. Инвестиции с низким риском считаются безопасным средством получения определенного дохода, инвестиции с высоким риском, напротив, считаются спекулятивными.

Терминами инвестирование и спекуляция обозначаются два различных подхода к инвестированию. Под первым понимается процесс покупки ценных бумаг и других активов, о которых можно с уверенностью сказать, что их стоимость останется стабильной и на них можно будет получить не только положительную величину дохода, но даже предсказуемый доход. Что касается спекуляции, то она состоит в осуществлении операций с такими же активами, но в ситуациях, когда их будущая стоимость уровень ожидаемого дохода весьма ненадежны.

Инвестирование представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения. Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы-

вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств- результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения дохода в будущем[2,246с].

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм собственности. В ходе этого движения создается готовый продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы инвестиционной и основной деятельности.

Рассматриваемые со стороны объекта инвестиции носят двойственный характер. С одной стороны, они выступают как инвестиционные ресурсы, отражающие величину неиспользованного для потребления дохода; с другой стороны, инвестиции представляют собой вложения в объекты предпринимательской или иной деятельности, определяющие прирост стоимости капитального имущества.

В процессе воспроизводства осуществляется постоянная трансформация объекта инвестиций, отражающая его двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла.

Использованные источники:

1. Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2008. – 360 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.

3. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
4. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
5. Ивашковский С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учеб.-практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2009. – 360 с
6. Райская Н., Френкель А., Волкова Н., Лобзова А. Инвестиционная и ценовая стратегии в промышленности. *Инвестиции в России*. 2013, N 12.

*Алпатова Д.Ю.
студент группы ФРЗ-1
Саркисян А.Г.
студент группы ФРЗ-1
Левониц Н.В., к.э.н.
доцент, зам. декана
факультет "Менеджмент"*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва*

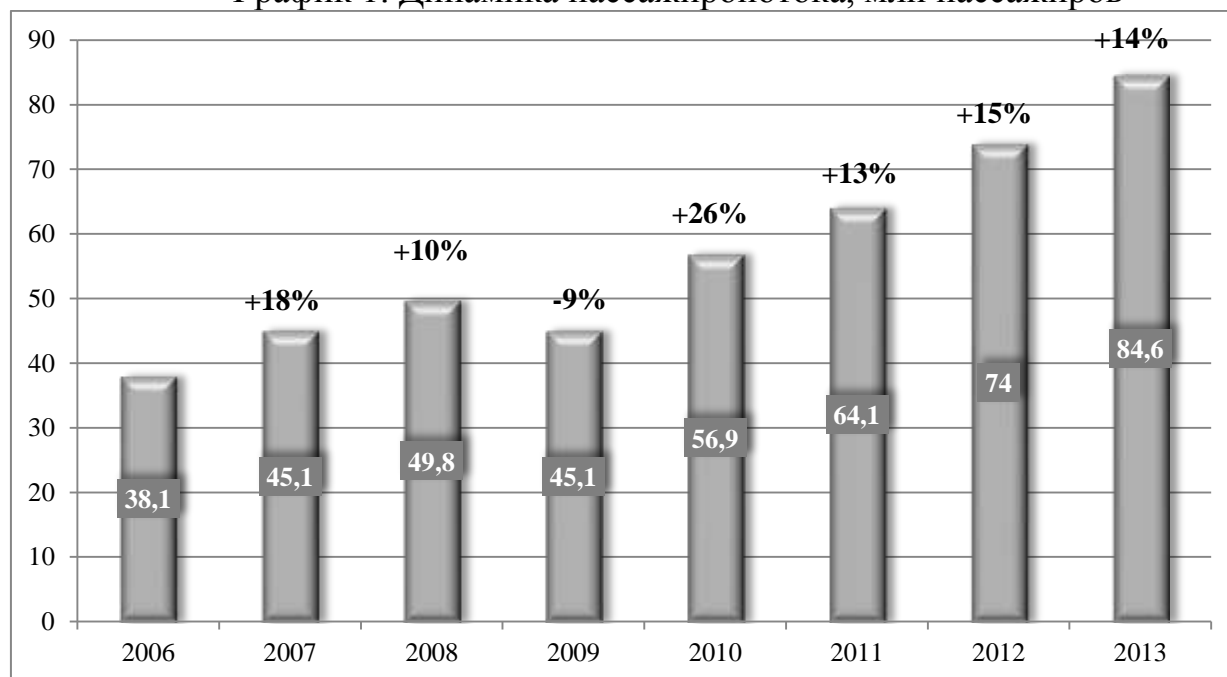
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Российский рынок авиаперевозок зародился после распада СССР, когда все региональные авиаотряды «Аэрофлот» были расформированы и приватизированы по средствам системам ваучеров. Появилось несколько типов организаций в авиационной отрасли: авиакомпании, аэропорты, ремонтные заводы и взлетно-посадочные полосы с аэронавигационным оборудованием. Перечисленные структуры, за исключением лишь комплекса аэронавигации и ВПП, некогда находясь в государственной собственности, стали частью конкурентной частной среды. И к единственному до распада СССР игроку, крупнейшей авиакомпании мира, осуществляющей рейсы во все континенты, почти в половину стран вне зависимости от коммерческой загрузки направления, присоединились сотни новых авиакомпаний, авиапарк которых порой насчитывает всего 2-3 самолета. Тот рынок, который мы видим сейчас, - результат событий прошлого десятилетия.

Существующей в наши дни авиационной отрасли присущи такие положительные тенденции, как безусловное развитие и высокие темпы роста пассажирских перевозок. В 2013 году российскими авиакомпаниями было перевезено 84,6 млн пассажиров, что на 14% больше данного показателя в 2012 году, когда он составил 74 млн пассажиров[1]. При этом прослеживается стабильная тенденция роста на протяжении всего рассматриваемого периода с 2006 по 2013 год. Падение в 9% по результатам 2009 года свидетельствует о мировом финансовом кризисе, негативно отразившемся не только на рассматриваемой отрасли (График 1).

График 1. Динамика пассажиропотока, млн пассажиров



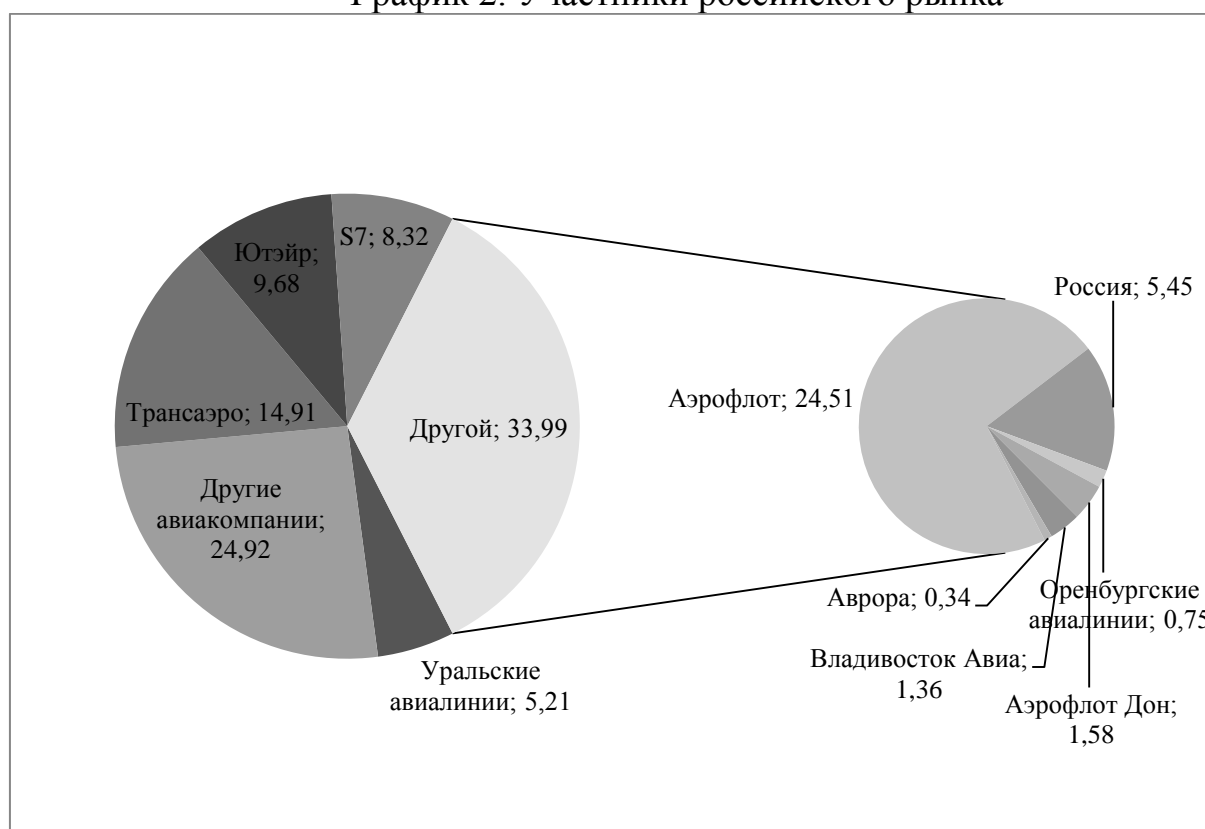
Источник: расчеты авторов на основе данных Федерального агентства воздушного транспорта

Тем не менее, есть и ряд проблем:

- Высокая загруженность ключевых аэропортов страны (московского авиаузла в большей степени);
- Монополизация международных маршрутов путем квотирования Федеральным агентством воздушного транспорта;
- Сокращение количества региональных маршрутов;
- Завышенная по сравнению со среднемировыми стоимость услуг и отсутствие авиакомпаний сегмента low-cost;
- Высокий возраст авиапарка большинства авиакомпаний.

На протяжении нескольких лет лидирующие позиции по количеству перевезенных пассажиров занимают пять крупнейших российских авиакомпаний, на совокупную долю которых фактически приходится 75% российского рынка авиационных услуг: «группа Аэрофлот», «Трансаэро», «Ютэйр», «S7», «Уральские авиалинии» (График 2)[2].

График 2. Участники российского рынка



Источник: расчеты авторов на основе данных, опубликованных на сайте «Летаем вместе»

Данные компании совершенно справедливо оказались в числе передовых: результаты их деятельности свидетельствуют о стремительном росте. Успех продиктован их сущностью и в той или иной мере самобытными стратегиями. Принадлежащий государству «Аэрофлот» расширяется путем присоединения и реструктуризации множества разрозненных государственных авиакомпаний, использования государственных дешевых кредитов, выводит на рынок новую авиакомпанию в сегменте low-cost. «Трансаэро» имеет широчайшую иностранную маршрутную сеть, включая дальнемагистральные и трансатлантические маршруты. «Ютэйр» хоть и имеет ряд проблем, все же остается монополистом на многих региональных сибирских маршрутах. «S7», известный ребрендингом, обладает молодым парком и готовится выйти на дальнемагистральные маршруты. А «Уральские авиалинии», основанные заслуженным летчиком, являются уверенным середнячком, который так же планирует выход на дальние маршруты.

Что касается перспектив развития, то, по нашему мнению, в ближайшем будущем продолжится процесс укрупнения лидеров авиационной отрасли и рост крупнейших авиаперевозчиков; а также

появится и начнет успешно функционировать low-cost сегмент, произойдет строительство 4го аэропорта московского узла.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федерального агентства воздушного транспорта - <http://www.favt.ru/>
2. Сайт интернет-проекта «Летаем вместе» - <http://летаем-vmeste.livejournal.com/>

*Алтухова А.В.
студент 3 курса*

*Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

ПРОИЗВОДСТВО МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: молоко, производство молочной продукции, анализ инвестиций, конкуренция на рынке услуг между молочными комбинатами.

В статье рассматриваются проблемы снижения объемов производства молока в Орловской области, исследуется конкурентоспособность производителей молочной продукции в области, а так же актуальность открытия собственного мини-завода по производству молочной продукции в Орловской области и делается попытка спрогнозировать результаты открытия.

Тенденция к усилению экономической концентрации на региональных рынках переработки молока имеет место и в Орловской области.

Организационно-имущественная зависимость предприятий, осуществляющих переработку молока в Орловской области, выглядит следующим образом. Из 23 перерабатывающих предприятий 6 предприятий находятся под прямым контролем вертикально-интегрированной структуры ОАО АПК «Орловская Нива», которая имеет долю в их уставных капиталах 50%, одно предприятие (ЗАО «Верховский МКЗ») входит в группу лиц ЗАО «Главпродукт» (г. Москва), 100% пакетом акций ОАО «Молочный комбинат «Орловский» владеет ООО «Компания ЮниМилк» (г. Москва), акции остальных 15 предприятий находятся у физических и юридических лиц.

В январе 2014 года в местном СМИ была опубликована статья о том, что Орловская область находится в критической ситуации. поголовье молочного скота в регионе сократилось на 5%.

О том, что молочное животноводство в России сейчас переживает кризис, известно уже давно. И хоть есть в стране регионы, довольно благополучные по этому направлению, в Орловской области аграрии жалуются на недостаток внимания со стороны государства.

Производители дружно указывают на недостаток государственной поддержки. Как объяснили в областном минсельхозе, на 2014 год, для стабилизации ситуации в отрасли молочного животноводства, было запланировано закупить 1 тыс племенных КРС. Но губернатор недавно заявил, что подобных мер недостаточно и отрасли необходимы более кардинальные методы поддержки.

По словам Козлова, средства в областном бюджете есть. Поэтому количество племенных животных для закупки, по его инициативе, будет увеличено вдвое. Помимо этого, правительство региона планирует выделить 75 млн руб. на возмещение агропредприятиям так называемых коротких кредитов, поддержку племенного животноводства и страховые премии.

Также в Орловской области взяла старт целевая программа «Развитие производства, переработки и реализации продукции сельского хозяйства области на 2014 - 2016 годы».

В правительстве региона рассказали, что она является частью госпрограммы развития приоритетных подотраслей областного АПК. Объем финансирования составит без малого 505 миллионов рублей. Авторы документа ставят несколько задач, в том числе полное обеспечение местных сельчан продовольствием собственного производства.

Добиться этого планируют за счет увеличения числа сельхозкооперативов, модернизации технологий производства и переработки сельхозпродукции, и продвижения товара не только на региональном уровне, но и на национальном и мировом потребительских рынках.

Программа также предусматривает совершенствование механизма управления и господдержки, — рассказали в правительстве. — А одним из основных мероприятий станет развитие материально-технической базы сельхозкооперативов всех видов и организаций потребительской кооперации.

В частности, власти обещают на конкурсной основе выдавать гранты и субсидии. Возмещать будут часть расходов на покупку оборудования, включая транспорт, создание логистических центров, снабженческих пунктов и сельскохозяйственных кооперативных рынков.

Программа также предусматривает возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам. Кроме того, в регионе пройдут совещания и семинары для представителей сельхозкооперации.

Наибольшую активность в кооперации проявляют крестьянско-фермерские (КФХ) и товарные хозяйства населения, — считают в правительстве. — Однако в условиях присоединения к ВТО и ужесточения конкуренции на рынках продовольствия важно вовлечение в кооперативные отношения всех жителей села.

Поэтому, по оценкам авторов программы, ее потенциальными участниками являются все сельские жители, а также 242 действующие в регионе сельхозорганизации и 1258 КФХ.

По информации из администрации Орловской области, например, в нашем регионе принимаются все меры по стабилизации отрасли молочного скотоводства. В 2014 году запланировано строительство трех молочных комплексов общей численностью 2760 коров.

В течение этого года также планируется провести реконструкцию и модернизацию не менее 15 объектов молочного скотоводства. Размер субсидий на эти цели из федерального бюджета составит 29,975 млн. рублей, из областного — 6 млн. рублей. Львиную же долю (не менее 70 млн. рублей) по традиции из собственных средств должны выделить на модернизацию непосредственно производители.

Стараясь повысить объемы производства и конкурентоспособности молока, в регионе выплачивают субсидии из федерального и областного бюджета за высший сорт — 1 рубль 66 копеек за 1 кг реализованного молока, за первый сорт — 60 копеек. Общая сумма субсидий из федерального бюджета составит 97,815 млн. рублей, из областного — 18 млн. рублей.

Впрочем, ряд местных производителей заявляет о том, что на самом деле меры поддержки крайне скудны, особенно по сравнению с европейской политикой. Протянутая местным фермерам соломинка вряд ли поможет выживанию в сложившихся нелегких условиях. Некоторые аграрии в кулуарах областной администрации перешептываются о том, что сокращение производства, а значит, убытки могут привести к массовому забою скота и разорению ферм.

Молочники уже не первый год бьются за то, чтобы размер субсидий из бюджетов составлял 3 рубля за литр, а не рубль, как сейчас. Но пока безрезультатно.

Главный фактор снижения объемов производства молока как в стране в целом, так и в Орловской области в частности, уверены опрошенные «ОВ» участники этого сектора экономики, вступление России в ВТО. Отечественный рынок попал под сильное влияние иностранных конкурентов. Став членом Всемирной торговой организации, наша страна снизила ввозные пошлины. Итог — засилье зарубежного сырья, а, следовательно, и молочной продукции на полках магазинов, потеснившей российские товары. Ссылаясь на Минсельхоз РФ, агентство «Интерфакс» сообщило, что с 1 января по 24 апреля в Россию импортировано примерно на 12 процентов больше молока, на 5 процентов творога, на 85,4 процента сливочного масла.

Впрочем, как уверяет пресс-служба губернатора Орловской области, не все так плохо в нашем регионе. Молоко местных производителей представлено во всех торговых сетях области. А предприятия молочной промышленности являются постоянными участниками проводимых ярмарок выходного дня в Орле. Но так ли широк предложенный ассортимент товаров местных компаний по сравнению с зарубежными? И что в итоге выберет потребитель? Вот в чем вопрос...

Еще один фактор, больно ударивший по отечественным производителям и сыгравший на руку иностранным инвесторам, — засуха, постигшая Россию в 2012 году. В результате этого цены на корма для молочного стада выросли в разы. Давайте проследим нехитрую цепочку: дефицит кормовой базы, производство падает, себестоимость сырого молока растет. Итог — уже в первом полугодии 2013-го, сообщает Росстат, компенсируя нехватку сырья, переработчики импортировали на 50 процентов больше сухого молока. Немалую роль в этом сыграло и снижение пошлин на эту позицию с 25 до 15 процентов. Например, после засушливого лета 2010 года спрос на импортное сухое молоко был ниже из-за заградительных мер. Но в прошлом году засуха совпала со вступлением России в ВТО. И руки у нашего правительства оказались связанными. По прогнозам, объем дешевого импорта в следующем году может увеличиться еще на 20 процентов [1].

Стоит отметить одного из крупнейших отечественных производителей молочной продукции ООО «Компанию Danone-Юнимилк». В одну группу лиц с ООО «Компания Danone-Юнимилк» входят следующие хозяйствующие субъекты, осуществляющие переработку молочного сырья: ООО «МИЛКО» и ОАО «ТОНУС-2 (г.Красноярск), ОАО «Самаралакто» (г.Самара), ОАО «Санкт-Петербургский молочный комбинат №1 «ПЕТМОЛ» (г.Санкт-Петербург), ОАО «Молочный комбинат «Орловский» (г.Орел), ОАО «Ялуторовскмолоко» (Тюменская область), ОАО «ЛипецкМолоко» (г.Липецк), ОАО «Молочный комбинат «Саранский» и ОАО «Надежда» (Республика Мордовия). Учитывая, что территориально участники группы лиц ЮНИМИЛК находятся в более чем 5 субъектах Российской Федерации, то в соответствии с Законом о конкуренции можно констатировать факт выхода указанной группы лиц на рынке переработки молока на федеральный уровень [2].

Доминирующее положение на областном рынке оптовой торговли цельномолочной продукцией в 2013 году занимало ООО «Компания Danone-Юнимилк».

Соответственно, на областном товарном рынке закупок сырого молока доминирующее положение в 2013 году занимал ОАО «Молочный комбинат «Орловский», входящий в группу лиц ООО «Компания Danone-Юнимилк», его доля составила 41,4 %.

Доля остальных участников рассматриваемого товарного рынка в 2013 году колебалась от 0,2 до 14,4 %.

ООО «Компания Danone-Юнимилк» в лице филиала ОАО «Молочный комбинат «Орловский» закупает сырое молоко в 22 районах Орловской области, доминируя в 15 районах: Должанском, Залегощенском, Знаменском, Колпнянском, Корсаковском, Краснозоренском, Ливенском, Малоархангельском, Мценском, Новодеревеньковском, Новосильском,

Сосковском, Урицком, Хотынецком и Шаблыкинском районах. Его доля в указанных районах в 2008 году составила от 45,1 до 100 %.

В Болховском районе доминирует ОАО «Болховский сырзавод»; в Верховском районе – ЗАО «Верховский молочно-консервный завод»; в Кромском районе – ОАО «Кромской маслодельный завод»; в Малоархангельском районе – ООО «Маслозавод»; в Орловском районе – ООО «Маслово»; в Покровском районе – ОАО «Завод сыродельный Ливенский»; в Свердловском районе – ОАО «Глазуновский маслозавод»; в Троснянском районе – ОАО «Троснянский молочный завод»; в Урицком районе – ООО «Урицкий молокозавод», в Хотынецком районе – ОАО «Хотынецкий маслозавод». Кроме того, ОАО «Троснянский молочный завод» осуществляет закупки сырого молока в Глазуновском районе, где его доля составляет 62,1 %.

Значения коэффициента рыночной концентрации CR3 на областном товарном рынке закупок сырого молока в 2013 году составили 66,1 % и индекса рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана НН1 – 2035, что свидетельствует о высоком уровне концентрации товарного рынка.

Динамика показателей концентрации на местных районных товарных рынках услуг по закупке сырого молока в 2013 году свидетельствует о том, что местные товарные рынки оптовых закупок сырого молока характеризуются высокой степенью концентрации (диапазон значений коэффициента концентрации на местных товарных рынках за анализируемый период составил $CR3 = 44,4 \% - 100 \%$; индекс Герфиндаля-Гиршмана $NNI = 4234 - 10000$).

Основная часть местных товарных рынков закупок сырого молока представляет собой олигопсонические типы товарных рынков, характеризующиеся наличием незначительного числа покупателей, контролирующих спрос на данный товар (сырое молоко) при большом числе продавцов.

В 2013 году предприятиями молочной промышленности было закуплено (ввезено) сырого молока для производства собственной готовой молочной продукции около 13 % от общего объема ресурсов региона (сырое молоко было закуплено в Белгородской, Брянской, Владимирской, Курской, Липецкой, Воронежской, Тверской и Рязанской областях).

В качестве негативных аспектов во взаимоотношениях между производителями молочного сырья и перерабатывающими организациями следует отметить:

- неразвитость рыночной инфраструктуры (нехватка специальных транспортных средств и специального холодильного оборудования для охлаждения молока);

- сезонные колебания цен, что снижает заинтересованность хозяйств-производителей молочного сырья в наращивании объемов производства продукта;

— доминирование предприятий-переработчиков молока.

Задачами по развитию конкуренции на рынке услуг, предоставляемых молочными комбинатами и иными хозяйствующими субъектами поставщикам сырья (сырого молока) для производства молочной продукции в Орловской области являются:

— развитие инфраструктуры (специальных транспортных средств и холодильного оборудования для охлаждения молока);

— экологизация производства продукции;

— развитие служб по оказанию маркетинговых, консалтинговых, информационных, лизинговых и иного рода услуг;

— обеспечение равных условий взаимодействия производителей молочного сырья и переработчиков молока [3].

Тема производства молочной продукции, в настоящее время, является весьма актуальной и интересной. На основании этого, мы решили в программе Prime Expert, спрогнозировать результаты открытия мини-завода по производству молочной продукции в Орловской области.

Использованные источники:

1. Газета Орловский Вестник - Молочные реки стремительно мелеют [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vestnik57.ru/page/molochnye-reki-stremitelno-melejut>

2. Официальный сайт компании DANONE [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.danone.ru/o-kompanii/nashi-diviziony/divizion-centr.html>

3. Рынок услуг, предоставляемых молочными комбинатами и иными хозяйствующими субъектами поставщикам сырья (сырого молока) для производства молочной продукции. Постановление Правительства Орловской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.oryol.ru/material.php?id=18958>

Алхасова Р.Д.

студент 3 курса 6 группы

финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Аннотация:

На сегодняшний день машиностроительная промышленность России является весьма востребованным видом деятельности, так как охватывает все три группы машиностроения: трудоёмкое, металлоёмкое и наукоёмкое — что является необходимым для общего развития страны. Так в данной статье рассматривается развитие машиностроительной промышленности в России.

Ключевые слова: машиностроительная промышленность, машиностроение, отрасль, машины, оборудование.

Машиностроительный комплекс составляют машиностроение и металлообработка, объединяющие несколько десятков отраслей и подотраслей. Машиностроение создает машины и оборудование, аппараты и приборы, различного рода механизмы для материального производства, науки, культуры, сферы услуг. Металлообработка занимается производством металлических изделий, ремонтом машин и оборудования. В настоящее время машиностроение России состоит из ряда самостоятельных отраслей, куда входят свыше 350 подотраслей и производств [1, с. 132].

Машиностроение производит средства труда – машины и оборудование, приборы и вычислительную технику, передаточные устройства, транспортные средства – для всех отраслей народного хозяйства. Оно производит предметы потребления, в основном длительного пользования (легковые автомобили, телевизоры, часы и др.). К середине 80-х годов, в общем объеме продукции машиностроения средства производства составляли 88,9%, предметы потребления – всего лишь 11,1%, что свидетельствовало о не ориентированности отечественного машиностроения на запросы массового потребителя.

Развитие промышленности России на современном этапе характеризуется ростом производственных мощностей, увеличением количества субъектов, участвующих в машиностроительной деятельности, и усложнением структуры производственной кооперации и сбыта. Следствием этого являются новые требования к структурной модернизации, обеспечивающей повышение эффективности принятия управленческих решений, что особенно важно в условиях выхода из глобального экономического кризиса и вступления России в ВТО. Развитие организационно-экономических и информационно-управляющих механизмов необходимо проводить с учетом этих требований и при этом базироваться на парадигме формирования интегрированной производственно-сбытовой системы, как механизма, направленного на организацию потребностей в продукции в промышленности России и производственно-хозяйственных связей. Решение этих задач требует, в свою очередь, пересмотра основных характеристик организационно-экономических процессов и систем производственной кооперации и сбыта в современной структуре производства, технологической кооперации и сбыта участников производственных и сбытовых процессов в условиях эксплуатации, как существующих машиностроительных предприятий, так и нового строительства [2, с. 241].

В промышленно развитых странах, где кризисы и спады производства повторяются периодически, изменения текущей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологичной продукции, что создает определенные импульсы для выхода из кризисных ситуаций. Машиностроению России в последнее время присуща диаметрально

противоположная тенденция – опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники. В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики.

Структура конечной продукции отечественного машиностроения на рубеже последних десятилетий отличалась «утяжеленностью», и высокой степенью милитаризации. Доля военной техники оставалась непомерно высокой при резком отставании выпуска потребительских товаров и особенно оборудования для непромышленной сферы. В первой половине 80-х годов рост производства продукции инвестиционного машиностроения полностью прекратился, а во второй половине начался спад, перешедший в начале 90-х в обвальное падение.

Уменьшение спроса в отраслях-потребителях вынудило машиностроение приспосабливаться к условиям использования его продукции, увеличивая выпуск универсальной техники и внедряя примитивные технологии. Это приведет к прекращению выпуска наукоемкой продукции, дальнейшему свертыванию машиностроительного производства и в конечном счете к затуханию инвестиционного процесса и ликвидации базовых отраслей экономики (кроме сырьевых, обладающих экспортным потенциалом) [4, с. 154].

Состояние машиностроения также усугублялось высоким уровнем концентрации и монополизмом производства. Среди 2/3 предприятий каждое выпускает свыше 75% продукции определенного вида, то есть фактически является ее монопольным производителем.

Основной причиной создавшегося положения является резкое падение инвестиционной активности и снижение спроса на машины и оборудование. Особенно снизился объем капитальных вложений в производство оборудования для строительства и в сельскохозяйственное машиностроение, а спрос на продукцию инвестиционного машиностроения снизился в 3–4 раза. В силу рассмотренных неблагоприятных факторов удельный вес наукоемких отраслей снизился, тогда как доля автомобильной промышленности стабилизировалась. Условиями этой стабилизации является сдерживание тарифов на энергоносители, продукцию металлургического и химического комплексов, железнодорожные перевозки, пролонгация протекционистских таможенных мер. Несмотря на все положительные стороны данного процесса, автомобилестроение нуждается в реструктуризации, на что потребуются преимущественно централизованные капиталовложения, так как децентрализованные средства крайне недостаточны. Должна подвергнуться изменениям и сама структура выпуска, так как она пока не отвечает современным требованиям. Реализация структурно-целевых программ связана со значительными инвестиционными затратами и временем.

В станкоинструментальной промышленности России на сегодняшний день производство все более и более ориентируется на платежеспособный спрос. Но со стороны прежнего основного потребителя – государства он резко сократился, а хозяйствующие субъекты не компенсируют этого сокращения, отдавая предпочтение более дешевому и простому оборудованию, что влечет за собой потерю заказов, болезненную для станкостроения. Спад производства наукоемких видов оборудования идет здесь опережающими темпами [3, с. 178].

За последние четыре года в результате неплатежеспособности сельских товаропроизводителей производство сельскохозяйственной техники резко сократилось, большинством заводов производственные мощности используются на 10–15%. В самих хозяйствах заметно сокращается парк сельскохозяйственной техники.

В условиях сильного сжатия спроса на сельскохозяйственную технику сейчас предполагается проведение мероприятий по ускорению процесса адаптации предприятий к рынку (структурная перестройка производства, расширение рынка сбыта техники на экспорт, создание на предприятиях торговых домов, проведение ярмарок-выставок). Для решения проблемы неплатежей на предприятиях отрасли будут проводиться бартерные операции и взаимозачеты, шире использоваться векселя и государственные казначейские билеты. Особенно перспективной формой нормализации сбыта представляется практикуемое уже обеспечение агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе долгосрочной аренды – лизинга.

Наметилась тенденция к стабилизации объемов производства по некоторым видам продукции тяжелого машиностроения, а по другим – увеличение выпуска. Это относится к производству оборудования для черной металлургии и горнодобывающей промышленности: машины для непрерывного литья заготовок и агломерационного производства. Предприятия стали более активно вести работу по поиску платежеспособных заказчиков из-за конкуренции со стороны иностранных поставщиков аналогичного оборудования [7, с. 134].

Ситуация в энергетическом машиностроении стабилизировалась из-за некоторого увеличения выпуска паровых турбин, обусловленного экспортными поставками оборудования, в основном в Китай, Иран и страны Восточной Европы. Производство дизелей и дизель-генераторов стабилизировалось, при этом наметилась тенденция к освоению производства дизелей по лицензиям зарубежных фирм, что дает возможность заводам данной подотрасли вступить в конкурентную борьбу на мировом рынке.

В ближайшие годы даже при условии инвестиционной активности не следует ожидать существенного роста спроса на строительную и дорожную технику. Тем более что в строительном комплексе существует сложившийся

парк строительной техники, который загружен сейчас не более чем на половину. Однако параметры обновления выпускаемой продукции ухудшились. Это явление свидетельствует о том, что в отрасли не происходит адаптация к новым условиям функционирования за счет изменения качества продукции.

Подводя итог всему вышесказанному, можно определенно утверждать, что состояние развития машиностроительного комплекса России определяется не просто спросовыми, а инвестиционными ограничениями. Именно они тормозят реструктуризацию производства, в основе которой должно лежать улучшение качества продукции, а следовательно, и повышение ее конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. География России; население и хозяйство: Учебник. В.Я. Ром, В.П. Дронов, М. 2011.
2. Инновационная деятельность в машиностроении. Г. Хорошилов. Экономист, №7, 2012.
3. Инновационная сфера: состояние и перспективы» Ионов М., Экономист №10, 2011.
4. Машиностроительный комплекс: состояние и варианты развития в 2011 году. (Обзор.) Подготовлен по материалам департамента машиностроения Минэкономки РФ. «Экономист» №1, 2011.
5. Общество и экономика» Основные социально-экономические показатели промышленности за 2012 г. Материалы Госкомстата РФ. №№1–2, 2012.
6. Подзираев О.С. Совершенствование организационно-экономических процессов в современной структуре производства, технологической кооперации и сбыта машиностроительных предприятий России // Экономические науки, 2012. №2.

Альмухаметова Д.И.

студент 2 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная

академия им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

BITCOIN: НОВАЯ ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА.

Аннотация:

На сегодняшний день во всем мире активно используются электронные деньги, и нередко появляются их новые виды. В статье описана новая криптовалюта bitcoin: механизм ее возникновения, ее преимущества и недостатки, а также проблемы, связанные с ее правовым положением.

Ключевые слова:

bitcoin, криптовалюта, курс валюты, прогноз, денежный суррогат.

В настоящее время электронные деньги стали настолько популярны, что, если и не вытесняют наличные, то по крайней мере пользуются таким же успехом. Всем известные WEB-money надежно вошли в жизнь, в оборот. Согласимся, что у электронных денег есть недостатки, но все равно они остаются достаточно удобным и часто используемым средством платежа.

Электронные деньги бывают на базе смарт-карт и на базе сетей. Нас интересуют сетевые деньги, история которых берет начало в 1994 г., когда благодаря ученому-криптографу Дэвиду Чоуму появилась первая система электронных денег Digicash. С тех времен эта отрасль развивалась, становилась популярнее, и уже у многих на слуху такие платежные системы как «Webmoney», «QIWI», «Яндекс.Деньги». И вот в 2009 г. появляется принципиально новый формат электронных денег, создателем которого стал Сатоси Накамото.

Криптовалюта нового поколения-биткоин. Она существенно отличается от других валют. Ее основные особенности:

- пиринговая основа [Пиринг (от англ. peering - соседство). Договор обмена Интернет-трафиком между двумя и более сетями Интернет-провайдеров] [1];

- распространение программного обеспечения на принципах open source;

- анонимность всех платежей;
- неконтролируемость всех платежей;
- беспроцентность любых транзакций внутри системы;
- невозможность остановки и блокировки работы биткоина;
- независимость от выпускающих валюты центров;
- децентрализованная, одноранговая система;
- ограниченность количества биткоинов: их максимальное количество в сети 21 000 000. Примерно каждые 10 минут выпускаются новые биткоины-по 25 монет. Каждые 4 года это количество сокращается в два раза (последний раз это произошло в 2012 г.) [2].

Итак, Bitcoin («bit» - единица информации, «coin» - монета) - электронная валюта, монета, программное обеспечение, работу которого обеспечивают сами пользователи, владельцы «кошельков». Каким же образом работает система?

Для того чтобы стать одним из пользователей, нужно установить программу-клиент, с помощью которой создается кошелек. Стать обладателем биткоинов можно несколькими способами: можно купить монеты за любую другую валюту, а также есть возможность создания их самостоятельно, это называется майнингом. Майнинг - эмиссия биткоинов - происходит следующим образом: при осуществлении транзакции, информация о ней отправляется всем участникам системы для проверки. Эта проверка вознаграждается, и проверяющий получает вновь выпущенные монеты. Биткоины не могут быть использованы дважды[3].

Что касается курса Bitcoin, то следует отметить: самой маленькой монетой является 0,00000001 биткойн. На 23 марта 2014 г. стоимость 1 BTC составила 623 долларов США или 22726.6 российского рубля [4]. Курс биткойна очень неустойчив, подвержен резким скачкам, на него влияют масса различных факторов, как, скажем, информация о взломе кошельков, запрет биткойнов в какой-либо стране. Например, весной 2013 г. стоимость биткойна снизилась почти вдвое по причинам, до сих пор обсуждаемым в Интернете.

Как видно на графике (рис. 1), за последние четыре месяца курс биткойна претерпел большие изменения. Разница между самым наименьшим значением (в марте) ≈ 28 долл. и самым высоким ≈ 1050 долл. особенно велика.

Таким образом, владение кошельком данной криптовалюты имеет свои недостатки: непредсказуемость курса; незащищенность от биржевых махинаций, дефляции и инфляции; юридическая неопределенность статуса.



Рисунок 1 – Изменение курса биткойна в 2013-2014 гг.

Центральный Банк Российской Федерации операции по виртуальным валютам, в том числе и биткойнам, считает спекулятивными и предупреждает, что использующие их физические и юридические лица могут быть намеренно или сами того не зная вовлечены в противоправную деятельность[5]. «Использование Bitcoin и других криптовалют гражданами и организациями в России запрещено, их обращение влечет высокий риск нарушений имущественных прав граждан»-считают в Генпрокуратуре России[6].

Но однозначно сказать, что использование биткойнов в России запрещено, нельзя. Предупреждение Банка России не носит нормативного характера. Конституцией Российской Федерации денежной единицей России признан российский рубль, введение же других денег - так называемых денежных суррогатов - строго запрещено, но является ли bitcoin «денежным суррогатом» или его можно назвать всего лишь условной единицей - вопрос нерешенный. Таким образом, в России можно встретить сделки, заключаемые на основе биткойнов, не являющиеся противозаконными.

Как мы уже сказали, биткоин достаточно нерегулируемая валюта, поведение курса тяжело прогнозировать, будущее системы совершенно неизвестно. Но все же некоторые бизнесмены, ученые, аналитики и обычные пользователи совершают попытки делать какие-либо прогнозы. Например, бизнесмен Кэмерон Винклвосс считает, что та отметка, на которой сейчас находится курс биткоина-далеко не предел. Курс вполне может составить 40 тысяч долларов, утверждает он, при условии, что валюта будет использоваться инвесторами как «убежище от инфляции» [7].

Часто эту криптовалюту сравнивают с мыльным пузырем, который вот-вот лопнет, потому что она не подкреплена товаром, а курс ее настолько высок, что его падение неизбежно. Она подвержена влиянию со стороны политики государств, что может неблагоприятно сказаться на ее курсе, развитии. В разных странах к валюте относятся по-разному: одни - с опаской, другие и вовсе запрещают ее использование. Например, Генпрокурор и Центральный Банк Российской Федерации считают биткоин денежным суррогатом и намерены с ним бороться, но пока что прямо запрещающего их законов использования не издано [8]. Центральный Банк России опубликовал предупреждение от 27.01.2014 «Информация Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн», где говорится том, что использование биткоина может иметь негативные последствия. В Китае, Корее, Таиланде и Финляндии запрещены операции с биткоинами.

Чтобы как-то спрогнозировать будущее биткона, нужно проследить изменения его курса за недели, месяцы и годы, а также проанализировать их причины. По данным опроса, который был проведен информационным агентством Bloomberg, 47% инвесторов, аналитиков и биржевых трейдеров хотят продать Bitcoin «пока не поздно». То есть примерно 225 инвесторов считают, что вложения в валюту под угрозой. Опрошенные также выражают недоверие к биткоину: «Я не могу понять, как инвесторы могут заплатить за что-либо без правовых и твердых гарантий.» И тем не менее, популярность Bitcoin продолжает расти, его курс достаточно высок, а многие негативные прогнозы, сделанные на начало 2014 года не сбылись. Например, американский профессор Марк Уильямс крайне пессимистично отнесся к будущему криптовалюты: по его словам, уже в начале 2014 года ее курс должен был обвалиться до 10 долларов. Профессор критически отзывался о валюте, утверждая, что ее распространение «может поставить под угрозу безбедное банковское существование и устоявшуюся мировую экономическую модель, которая основана на всеобщем контроле и бесперебойном кредитовании, печатании денег и чеканке монет, что вряд ли допустят сильные мира сего.» [9].

Сейчас bitcoin становится популярным, частым средством платежа и объектом инвестиций, если ситуация не изменится, то можно говорить о благоприятном будущем. Но не будем забывать, что валюта очень

непредсказуема, нам остается лишь наблюдать, следить за ситуацией на рынке электронных денег и задуматься, не купить ли парочку биткоинов и себе.

Использованные источники:

1. Пиринг. [электронный ресурс] // <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 5.03.2014)
2. BitCoin - электронные деньги. [электронный ресурс] // <http://bitcoin-info.net> (дата обращения: 5.03.2014)
3. Bitcoin – биткоин майнинг. [электронный ресурс] // <http://bizdec.ru> (дата обращения: 7.03.2014)
4. Курс биткоин (Bitcoin, BTC) к доллару (USD). [электронный ресурс] // <http://www.calc.ru> (дата обращения: 7.03.2014)
5. Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн. [электронный ресурс] // <http://cbr.ru> (дата обращения: 23.03.2014)
6. ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИТКОИН В РОССИИ. ЮРИДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ. [электронный ресурс] // <http://www.atplaw.ru> (дата обращения: 14.03.2014)
7. Бизнес прогнозирует курс биткоина в 40 тысяч долларов. [электронный ресурс] // <http://www.rg.ru> (дата обращения: 18.03.2014)
8. Биткоины в России объявили вне закона. . [электронный ресурс] // <http://rus.ruvr.ru> (дата обращения: 18.03.2014)
9. БИТКОИН. НОВОСТИ И АНАЛИТИКА НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ. [электронный ресурс] // <http://cryptoff.net> (дата обращения: 23.03.2014)

Альярова З.И.

студент 3курса 2группы

Финансово -Экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ДАГЕСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье раскрыто о перспективах развития туристического кластера дагестанской экономики.

Республика должна и может стать лидером по количеству принимаемых туристов, и не только в Каспийском регионе. При этом интеграция интересов государства и бизнеса в сфере туризма способна в результате дать качественный, многообразный и доступный туристский продукт, не уступающий зарубежным аналогам.

Инфраструктура туристского сектора экономики республики Дагестан представлена объектами размещения различных форм собственности. Это шесть государственных учреждений, три санатория Федерации профсоюзов,

санаторий «Дагестан», санаторий-профилакторий «Дагрегионгаза», 10 туристских баз, муниципальные гостиницы, гостиницы акционерных обществ и частных лиц, культурно-развлекательные центры. В рекреационной зоне Каспийского моря расположены 158 зон и баз отдыха. На 11 объектах идет строительство, более 15 находятся в заброшенном и полуразрушенном состоянии. Общая вместимость учреждений отдыха и оздоровления составляет 25 тыс. койко-мест. Туристская инфраструктура динамично развивается — строятся новые средства размещения, облагораживаются пляжи, развивается рекреационная сеть, создаются интересные объекты в сфере экстремального туризма. [5]

В Дагестане обнаружено и описано 87 пещер, более 54 природно-ландшафтных памятников, не менее 50 интересных для туризма рек, озер и водопадов, около 70 мест для охоты и рыбной ловли, 13 государственных природных заказников, один государственный природный заповедник. [4]

Весь мир начинает переориентироваться от массового туризма к более содержательно наполненным видам отдыха и путешествий. Если раньше фундаментальную основу туризма составляли три «S» (sun, sea, sand) — солнце, море и песок, то сейчас они начинают уступать место трем «L» (landscape, lore, leisure) — пейзаж, традиция, досуг. Нам есть что показать. Красота Дагестана неоспорима, великолепные пейзажи, ремесла и промыслы, экологическая чистота, гостеприимство людей дадут новый толчок к развитию туризма, подъему экономики, не принося с собой отрицательных последствий. Сельский и экологический туризм способны дать решение многих проблем — снижение уровня безработицы, улучшение жизни сельского населения, приток дополнительных средств, развитие инфраструктуры. [1]

В данном случае туристскую инфраструктуру не нужно ориентировать на обслуживание многотысячного потока туристов — можно обойтись индивидуальным, а значит, и более качественным подходом к каждой отдельной группе. Массовый туризм требует крупных вложений, отдача от которых не всегда гарантирована. Необходимо придание «звездности» дагестанским отелям, привлечение гостиничных и туристических брендов, что повышает и стоимость отдыха. Но если человек решил просто пожить на лоне природы, своими глазами увидеть красоту сельских ландшафтов, изучить традиции и обычаи других людей, посетить заповедные места, то это не очень затратно для принимающей стороны — все уже существует веками. Достаточно только помочь людям освоить новую профессию и организовать у себя bed&breakfast-сервис (дословно — предоставление завтрака и ночлега). Таких селян много, все они хотят иметь собственное дело, заработать, помочь развитию села. Нестабильность в регионе — основной отрицательный фактор, воздействие которого нивелирует даже тот факт, что инфраструктура отрасли в своем развитии приобретает новое качество. Поток негативной информации, поступающей из СМИ, заставляет массового

туриста задуматься о других возможных местах отдыха.[3]

Нельзя забывать и о специфике менталитета отдельных слоев нашего общества, способного оттолкнуть как отдельно взятых туристов, так и целые их потоки. Случаи неуважительного отношения к гостям редки, но, как известно, даже капля нечистот способна испортить бочку самого лучшего коньяка.

Необходимо констатировать: законы экономики реализуют свое право на жизнь — 60% граждан Дагестана видят пользу от туризма в таких его проявлениях, как увеличение доходов республики и строительство новых объектов туристской инфраструктуры. Отметим и другой важный момент — дагестанцы не отрицают и возможность положительного социально-культурного эффекта от развития туризма. Отрицательные последствия вполне цивилизованного, но при этом массового туризма, снижают социально-экономический эффект от развития отрасли в республике. Замусоренные пляжи, леса и склоны гор требуют развития соответствующей санитарной инфраструктуры, которое по-прежнему тормозится отсутствием материальных ресурсов.[2]

Но обращает на себя внимание и тот факт, что оставшаяся часть мнений в основном связана с опасениями культурного плана — негативное влияние на молодежь (29%) и потеря самобытности республики (16%). В республике, где традиционно устойчивы религиозные традиции, вполне обоснованы опасения, связанные с возможностью неприятия туристами сложившихся норм морали и возможных последствий конфликтного толка.[4]

Каждый шестой дагестанец считает горский менталитет преградой для развития туризма. Но более значимыми дагестанцы признают другие причины — отсутствие финансирования (35%), специалистов турбизнеса (29%), туристической инфраструктуры (21%).[5]

Необходимо систематически проводить обсуждение перспектив развития туризма в республике с опорой на исследование общественного мнения. На наш взгляд, начать следует с направлений, не требующих больших инвестиций, но способных стать локомотивом развития более затратных, но в перспективе более выгодных туристических направлений. Семь базовых направлений уже определены, и, возможно, они уже стали фундаментом будущего расцвета туризма в республике. В первую очередь, речь идет о пляжном и оздоровительном туризме.[1]

Далее следует также развивать зимний, культурный, экологический, аграрный и спортивно-экстремальный виды туризма. Сначала необходимо акцентировать внимание на малозатратных видах туризма с сохранением уже созданного. Такая работа должна ориентироваться на формирование положительного туристского имиджа Дагестана, накопление благоприятной репутации региона. Параллельно необходимо вести активную подготовку кадров как низшего, так и среднего звена. Второй этап заключается в создании и дальнейшем развитии инфраструктуры массового туризма —

строительстве рекреационных объектов, гостиниц, облагораживании ландшафта. Результатом реализации данного этапа должно стать создание условий для качественного изменения ситуации в регионе.[3]

Заключительный этап будет характеризоваться переходом к созданию крупного регионального туристско-рекреационного комплекса с перспективой дальнейшего развития до всероссийского и международного уровня.

Использованные источники:

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. М., 2001.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм – М.: 2001.
3. Туризм в Дагестане: статистический сборник/ гос. ком. РД по статистике. – М.: Б.И., 2010
4. Туристическая отрасль. http://subscribe.ru/archive/rest_trevel.turnews
5. Статистика туризма. <http://www.doni.org/stat>

Альярова З.И.

студент 3курса 2группы

Финансово -Экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ КАК ЧАСТЬ МИРОВОГО ОБЛИГАЦИОННОГО РЫНКА

Аннотация

В данной статье раскрыто о российском рынке облигаций как о части мирового облигационного рынка.

В настоящее время получает дополнительный импульс развития облигационный рынок России. В статье анализируются исторические предпосылки зарождения российского рынка облигаций, его современная структура, интеграционные процессы. Авторами раскрываются институциональные изменения на этом рынке России, направленные на привлечение иностранных эмитентов, инвесторов и посредников.

Ключевые слова: рынок облигаций, межрыночные связи, финансовые посредники, институциональные изменения. Развитие фондового рынка России имеет интересную историю и уходит своими корнями в глубь XVIII в. Дискуссия о точной дате возникновения российского рынка облигаций до сих пор остается открытой. Одни исследователи полагают, что отсчет времени его основания идет от 2 апреля 1769 г., т.е. со дня издания «Рескрипта о выпуске первого русского государственного займа». Другие считают, что рынок берет начало с организации в 1809 г. первых государственных займов в России. Оставим это исследователям для поисков новых доказательств. Однако, справедливости ради отметим, что первые облигации в России появились одновременно с первыми бумажными деньгами, когда Россия разместила в Голландии первый государственный

внешний заем.Общей тенденцией, начиная с первой половины 19 в., стало постепенное увеличение доли государственного долга в форме облигаций: к концу Екатерининской эпохи - до 19,3%, правления Александра 1 – 55%, Николаевской эпохи – 70,3%.¹ С отменой крепостного права в Российской империи стали появляться акционерные общества, формироваться рынки акций и корпоративных облигаций. Созданная в период правления Александра 2 система защиты иностранных инвестиций способствовала Давиденко Л.П., Еремин Б.А., Никифорова В.Д.[3] Очерки становления фондового рынка в Санкт-Петербурге. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003, с. 12.2 притоку иностранного капитала в развитие экономики России. Во времена правления Александра 3 правительство выпускало облигации, номинированные во французских франках, германских марках, в фунтах стерлингов, голландских гульденах, американских долларах, датских кронах. Следующей новацией российского правительства стали в 1883 г. рентные (бессрочные) облигации, которые погашались путем их покупки на бирже. Начало 20 в. характеризовалось сменой рентных облигаций на государственные облигации с конечным сроком погашения. Средства от эмиссии этих государственных облигаций в основном направлялись на финансирование военных расходов, а в дальнейшем – и расходов на подавление революции (1905-1906 г.г.). Октябрьская революция 1917 г. ознаменовалась отказом рабоче-крестьянского государства от обязательств по займам Царской России и ликвидацией бирж (декрет СНК от 03.02.1918 г.). В дальнейшем по всей стране стала создаваться разветвленная сеть сберкасс, через которую осуществлялось размещение, обращение и выкуп государственных облигаций. Советское государство использовало монопольное право наряду с денежной эмиссией на выпуск облигаций сберегательного займа, выступавших дополнительным финансовым инструментом привлечения средств для финансирования индустриализации, коллективизации, культурной революции, обороны страны. Рыночные реформы, проводимые в стране с 1992-1994 г.г., привели к отказу государства от денежной эмиссии для покрытия своих расходов. [3]

После августовского кризиса 1998 г. на рынке государственного долга РФ правительством была проведена новация и выход из дефолта. Постепенно на рынке облигаций стали появляться новые инструменты: ОБР, ипотечные облигации, гарантированные правительством, муниципальные облигации, государственные сберегательные облигации, а также расширилось число корпоративных эмитентов. В настоящее время, несмотря на мировой финансовый кризис, российский рынок облигаций сохраняет позитивную динамику своего развития. Современный вторичный рынок облигаций в РФ представлен преимущественно рынком корпоративных облигаций. Доля рынка государственных облигаций, на котором представлены федеральные и субфедеральные займы, составляет немногим менее половины. По состоянию на март 2012 года, сумма в обращении ОФЗ-

ПД составляла 1,9 трлн. руб., а по ОФЗ-АД — 1, 1 трлн. руб. Сумма задолженности по государственным сберегательным облигациям составляла 0,6 трлн. рублей.

Основными владельцами ОФЗ являются российские банки (включая Центробанк), которые занимают 70% рынка. Доля иностранных инвесторов на рынке ОФЗ составляет менее 5%, что является одним из самых низких показателей среди стран с развивающимися рынками. Что касается субфедеральных займов, то сегодня в обращении находятся облигации более 30 субъектов РФ (доля рынка более 10%). [1]

В системе межрыночных связей исследователи выделяют взаимосвязи внутри групп и между группами товарных рынков, зависимость между рынками валюты, товаров, акций и облигаций, а также зависимость между различными фьючерсными рынками и родственными группами облигаций, акций, связь национальных рынков облигаций и акций с соответствующими зарубежными рынками. При этом связь между товарными рынками и рынком государственных ценных бумаг является важнейшей в межрыночных отношениях. Она является связующим звеном между товарными рынками и финансовым сектором экономики. Торговля облигациями международного характера на фондовых биржах и вне их является важной формой поддержания связей между финансовыми рынками различного национального происхождения.[1] В этих условиях важно обеспечить решение следующих трех проблем, облегчающих процесс торговли: поступление взаимной общей и специальной информации, связанной со сделками по ценным бумагам в каждой стране, на каждом рынке; создание единой формы международных и всех национальных облигаций; обеспечение взаимной информации о системе эмиссий и котировки международных и иностранных ценных бумаг на национальных рынках капиталов.

Уже в 80-х годах появились определенные качественные изменения в функционировании мирового рынка облигаций, отражающие новый этап его развития. Эти изменения связаны со значительным уменьшением различий между национальными и международными рынками, что проявляется в формировании крупнейшего, взаимосвязанного всеми своими составными частями глобального рынка. Национальные рынки постепенно становятся или непосредственно, или опосредованно своего рода частью более крупного рынка вне страны. Однако этот процесс отчетливее всего проявляется на уровне вторичного рынка, на котором происходит заметное усиление взаимосвязи в торговле ценными бумагами. Такой процесс идет на фоне общей интернационализации рынков ценных бумаг, что обусловлено самим ходом интернационализации производства, ростом взаимных инвестиций между компаниями разных стран, сокращением государственных ограничений в международной торговле ценными бумагами, быстрым развитием современных технических средств торговли ценными бумагами

и т.д. Но все же это еще не дает оснований считать, что уже сформировался единый глобальный мировой рынок ценных бумаг, так как еще сохраняются различия между национальными рынками, хотя процесс глобализации идет, безусловно, ускоряющимися темпами.[2]

К торговле еврооблигациями РФ были допущены 280 уполномоченных банков (членов биржи), имеющих генеральную или валютную лицензию. Торговля еврооблигациями на бирже осуществлялась на условиях поставка против платежа, при этом основными параметрами торговли выступали небольшие лоты (\$1000), отсрочка исполнения сделки до 30 дней, сделки репо с исполнением второй части сделки до 90 дней, торговля через интернет-шлюзы биржи, комиссия биржи на льготных условиях. [1]

Сегодня на бирже обращаются несколько выпусков еврооблигаций РФ. Несмотря на то, что в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился почти в 4 раза объем торговых сделок с еврооблигациями РФ (со сроками погашения 2028 г. и 2030 г.), в целом объем торговых операций за год остался на невысоком уровне и не превысил 90 млн. руб. Кроме того, остаются на достаточно высоком уровне спреды EMBI+ и EMBI+Russia.[3]

В свою очередь, экономическая и политическая стабилизация в стране сможет не только привлечь инвестиций в еврооблигации РФ и субъектов РФ, но и стимулировать расширение международного сектора биржевого рынка в РФ за счет размещения и обращения иностранных облигаций, торгуемых на российских биржах. По оценкам Сергея Синкевича, директора департамента первичного рынка ОАО «ММВБ –РТС» до конца 2012 г. на российский облигационный рынок должны были выйти несколько иностранных эмитентов из стран Балтии и СНГ, как корпоративные, так и суверенные. Однако, этот процесс сдерживает недостаточная емкость и ликвидность российского фондового рынка.[2]

Использованные источники:

1. Давиденко Л.П., Еремин Б.А., Никифорова В.Д. Очерки становления фондового рынка в Санкт-Петербурге. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
2. Сергеева И.Г. Взаимодействие финансового и реального секторов экономики в посткризисном мире. Электрон. науч. журнал «Экономика и экологический менеджмент»/ГОУ ВПО «СПб государственный ун-т низкотемпературных и пищевых технологий».- Электрон. Журнал.-СПб.: СПбГУНиПТ, 2012. - №1.- март 2012. – <http://www.openmechanics.com/journals>.
3. Семернина Ю.В. Российский биржевой рынок облигаций: место в мировой иерархии// Финансы и кредит. 2012. №5, С. 52-58

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Актуальность определяется тем, что важнейшим условием эффективного функционирования экономики является рациональное и экономное использование средств государственного и муниципального бюджета, направляемых на содержание отраслей непроизводственной сферы.

Непроизводственная сфера - совокупность отраслей, продукция которых выступает в виде определенной целесообразной деятельности (интеллектуального продукта, услуги и др.). Большинство отраслей, входящих в данную сферу, непосредственно связаны с удовлетворением потребностей людей в продуктах нематериального характера или услугах. В нее входят отрасли: образование, здравоохранение, культура, искусство, фундаментальная наука и научное обслуживание, физкультура и спорт, социальное обеспечение, включая различного рода социальные службы, управление и т. д.

Бюджетные учреждения – это организации, созданные органами государственной власти и местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций некоммерческого характера. К ним относятся:

1. Учреждения общего и профессионального образования;
2. Учреждения здравоохранения;
3. Учреждения социального обеспечения;
4. Научно-исследовательские учреждения;
5. Органы государственной власти и местного самоуправления;
6. Суды и прокуратура;
7. Учреждения обороны, правопорядка и безопасности.

В соответствии с п. 1 ст. 161 Бюджетного кодекса РФ можно выделить следующие признаки бюджетного учреждения:

- создание его уполномоченными органами государственной власти и местного самоуправления;
- осуществление функций некоммерческого характера (управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций);
- финансирование из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

Основными источниками финансовых ресурсов бюджетного учреждения являются:

1. Бюджетные ассигнования из соответствующего бюджета или государственного внебюджетного фонда (ст. 69 Бюджетного кодекса РФ);
2. Доходы от оказания платных услуг и иных видов деятельности, в том числе предпринимательской;
3. Штрафные санкции;
4. Пожертвования;
5. Доходы от продажи основных средств.

В наше время большинство бюджетных учреждений финансируется по нормативному принципу, то есть им выделяются средства, исходя из затрат и количественных показателей. При этом уровень образования может снижаться. Правительство Российской Федерации наметило ряд первоочередных мер в реформировании системы финансирования бюджетных учреждений. Можно выделить четыре основных направления:

1. Оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств;
2. Уточнение правового статуса и реорганизации бюджетных учреждений;
3. Переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг;
4. Внедрение методов формирования бюджета, ориентированного на результат.

Под оптимизацией, действующей сети получателей бюджетных средств подразумевается проведение инвентаризации всех бюджетных учреждений и реестров получателей бюджетных средств по главным распорядителям.

Плюсы финансирования для бюджетного учреждения – это стабильное финансирование либо из федерального бюджета, либо из бюджета субъекта Федерации, либо из бюджета муниципального образования – зависит от того, каков уровень учреждения. При этом ограничивается рост заработных плат.

В связи с заявлением Правительства РФ о реструктуризации бюджетного сектора страны, выделяются следующие проблемы финансирования бюджетных учреждений:

- бюджетные организации принимают на себя денежные обязательства, которые превышают лимит бюджета, то есть накапливают кредиторскую задолженность. Эта кредиторская задолженность ложится на бюджет;
- отсутствие системы оценивания объёма внебюджетных доходов при расчёте финансирования из бюджета. Это может привести к ситуации, при которой предприятия, предоставляющие услуги на бесплатной основе, могут испытывать нехватку средств из бюджета;

- отсутствие регламентации решений по распоряжению средствами, полученными от предпринимательской деятельности. Это может привести к нерациональному их использованию;

- существует ситуация, при которой основные распорядители финансовых ресурсов не ориентируются в достаточной степени на эффективное расходование средств из бюджета, а также на достижение результатов, являющихся общественно важными.

Для того, чтобы решить вышеперечисленные проблемы необходимо разработать и провести следующие мероприятия [2]:

- необходимо повысить значение бюджета, в качестве инструмента реализации государственной политики в области экономики. Это будет возможно благодаря установлению связи задач бюджетного финансирования между различными сферами жизнедеятельности;

- необходимо постепенно перейти к другим формам финансового обеспечения бюджетных организаций, которые специализируются на предоставлении муниципальных или государственных услуг. В связи с этим можно выделить:

- последовательный отказ от финансирования бюджетных организаций сметного характера;

- распространение применения механизмов государственного социального заказа;

- использование методов распределения средств из бюджетов на конкурентной основе;

- обеспечение финансовой привлекательности претворения в жизнь заданий, представленных государством.

Таким образом, бюджетные учреждения, функционируя в условиях рынка, имеют множество проблем. Однако теоретического осмысления требует вопрос о возможности использования рыночных финансовых методов и инструментов в этой сфере, которые взаимодействуя между собой могут дать возможность эффективно функционировать финансовому механизму бюджетных учреждений, способствовать их интеграции в современный рынок.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

2. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: Учебник для вузов. – М.: Юнити Дана, 2008.

В ЧЕМ ПРИЧИНА КОНФЛИКТА МЕЖДУ ПОКОЛЕНИЯМИ?

Нынешнее положение взаимоотношений между поколениями особо обострилось в последнее время. Она существовало, и будет существовать, потому что глобальное развитие порождает столкновение интересов между двух поколений. Это и является актуальность данной исследовательской работы. Как печально это не прозвучало, мы молодежь этого столетия относимся к нашим «отцам» безразлично, как на государственном так и на бытовом уровне.

Наверно одной из причин является именно развитие не только технологий, но всего, что нас окружает. Целью данной работы будет изучение и исследование причин конфликтов между поколениями.

Конфликт между поколениями социологами рассматривается как возникновение противоречий и столкновение интересов представителей разных поколений по причинам как возрастных различий, так и различий социально-экономических интересов и условий жизни разных поколений, противоположности их идейно-политических взглядов, принадлежности к разным субкультурам⁵.

Для выяснения причин, был проведен опрос среди двух поколений. Выборка участников опроса: молодежь от 18 до 22 лет, 50% девушек и 50% юношей; взрослые от 65 до 80 так же 50% на 50%. Всего было опрошено 36 респондентов. Вопросы носили характер взаимоотношений, взаимопонимания, интересы и помощь к друг другу.

В ходе исследования были получены следующие результаты:

В качестве основных причин с обеих сторон было несовместимость интересов сторон (58,7%), разные взгляды на окружающее развитие(33,5), новые взгляды на воспитания (7,8).

Ниже представлен общий рейтинг причин конфликтов между поколениями:

1. Неуважительное отношение молодых к пожилым в целом – 33,1 %
2. Непонимания пожилых интересов и развлечения молодежи – 24,8%
3. Чрезмерная опека со стороны пожилых своих детей –18,5
4. Несбывшиеся ожидания - 15%
5. Разница в социальном положении поколений – 8,6%

Таким образом, основная проблема является несовместимость интересов сторон. Положение старшего поколение характеризуется

⁵ Глотов М. Б. Конфликт между поколениями // Социологическая энциклопедия. В 2 т. Т. 1. М., 2003. С. 484

наличием прошлого опыта и моделированием жизни по советскому образцу, тогда как молодежь, в свою очередь, отдает предпочтение западному образу жизни, обществу массового потребления. Взрослое поколение считает, что возраст и опыт позволяют им диктовать более молодым манеру поведения, делать замечания, требовать следовать их советам. Молодежь считает, что они обладают достаточным багажом знаний, и возраст в данном случае не играет особой роли. Они ожидают от молодых жизнь, которую у них была. Но не понимают, что жизнь меняется, меняются и принципы, требования и образ жизни. А нужно попытаться идти и меняться на равне с развитием.

Итого, проблема столкновения двух поколений лежит во времени, что существуют между их взглядов, опытов. Каждая поколения смотрит на одну проблему с разной стороны. Проблему взаимопонимания «отцов» и «детей» можно смело отнести к вечным проблемам, поэтому до тех пока будет существовать общество, будет существовать и данная проблема

Аммосова Т.И.

студент 1 курса

Северо- Восточный Федеральный Университет Финансово-

Экономический Институт

Россия, г. Якутск

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Актуальной проблемой современного общества является безработица среди молодежи. Их положение на рынке труда является наиболее неблагоприятным. Это обусловлено обстоятельством, когда труд из дефицитного фактора превратился в избыточный, население, прежде всего, молодежь, оказываясь в стесненном положении.

Основное противоречие, характерное для современного молодежного рынка труда – увеличивающийся разрыв между трудовыми притязаниями и возможностями их удовлетворения. Так как молодежь не имеет практического опыта трудовой деятельности (либо он недостаточный), ее высокие требования к оплате труда делают проблематичным поиск подходящей работы. Поэтому уровень безработицы среди молодежи намного выше, чем в старшем поколении.

Якутия имеет молодую возрастную структуру населения. Приток молодежи на рынок труда ежегодно растет, поэтому велики проблемы молодежной безработицы. Молодые люди до 24 лет без опыта работы – самая ущемленная категория работников на современном рынке труда.

В течение всего анализируемого периода, высокий уровень безработицы в РФ отмечался в возрастной группе до 20 лет (40,3 % в 2013г.) и 20-24 лет (19% в 2013 г.) По состоянию на 2013 г. количество безработных составило 9 277 чел. Данная группа безработных формируется из числа молодежи , при этом каждый пятый – выпускник учебного заведения.

На рынке труда в Якутии за последние годы также достаточно высоким остается уровень молодежной безработицы. Ее общая численность, состоящей на регистрационном учете за 2013 г. составляет 19 973 чел., из которых численность молодых людей до 20 лет – 2 004 чел., 20-24 г. – 9 019 чел., 25-29 лет – 5 777 чел., 30-34 лет – 3 173 чел.

Главным фактором спроса на труд является потребность производства в новых кадрах. Развивающееся предприятие, сокращая спрос на устаревшие виды труда, предъявляет его на новые, востребованные в условиях производства. Масштабы безработицы могут уменьшаться за счет увеличения спроса в динамично развивающихся отраслях, реструктуризации производства, переквалификации работников.

На конец 2013 г. в организациях республики имелось 4 992 вакантных рабочих места, в том числе требующие высшее профессиональное образование – 1 449,5 , вакансии (29%), среднее профессиональное – 1 417 (28,4%), начальное профессиональное – 1 216 (24,4%) .Эти данные свидетельствуют о том, что в сложившейся ситуации молодой человек не может быть уверен в том , что он, закончив обучение, завтра не окажется безработным. И основной причиной этого является невысокий уровень профессиональной подготовки выпускников, несоответствие профиля подготовки и структуры рабочих мест, отсутствие практики работы по своей специальности, завышенные требования к условиям и оплате труда.

Важнейшим социальным последствием безработицы является потеря квалификации. Длительные сроки незанятости приводят к потере профессиональных и трудовых навыков, уменьшению способности к интенсивному труду, появлению трудностей при последующей адаптации на новом рабочем месте. Это может привести к социальной апатии и социальному инфантилизму, возможен рост преступности в молодежной среде.

Вклад молодежи в общий уровень безработицы велик. Общие беды безработных, молодежь воспринимает и переживает острее, чем зрелые и опытные работники, в силу своих возрастных особенностей и неуверенного положения на рынке труда. Неудавшаяся в самом начале жизни профессиональная карьера может отрицательно сказаться на дальнейшей судьбе человека. Ситуация, когда за годами образования и подготовки следует период безработицы, означает, с одной стороны, не востребованность и недостаточную эффективность полученного образования и, с другой, деквалификацию работника. Высокий уровень безработицы среди молодежи приводит к ее изоляции и отчуждению от общества, а в некоторых случаях – к усилению преступности. Это реальная угроза появления потерянного поколения, людей без практических навыков, опыта работы и желания трудиться, что может серьезно нарушить воспроизводство рабочей силы и замедлить экономический рост в будущем.

*Андреева Ю.А.
студент 3 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается ипотечное кредитование в России.

Ключевые слова: ипотека, жилье, Центробанк, ипотечное кредитование, заемщики.

На сегодняшний день в России заложены законодательные основы для развития ипотечного кредитования.

Существуют в России и материальные основы для развития ипотеки. Стоимость ликвидной недвижимости в России, по оценкам экспертов, составляет около 500 млрд. долл. США, что при должном уровне ипотечного кредитования позволит в достаточно короткий срок обеспечить жильем значительную часть нуждающихся.

Но если все так хорошо, если есть и потребности, и возможности, и подкрепленная законодательными актами добрая воля властей, то почему же ипотека до сих пор не стала реальным рычагом решения жилищной проблемы? Для того чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим подробнее достоинства и недостатки ипотечного кредитования, а также опыт внедрения ипотеки в России.

Преимущества ипотеки достаточно зримы и понятны. Заемщик в достаточно короткие сроки приобретает квартиру, оплачиваемую с долговременной рассрочкой, и имеет льготы по подоходному налогу. Таким образом, теоретически может быть резко увеличено количество семей, способных приобрести жилье, что является мощным стимулом для развития жилищного строительства. Однако на практике не все так гладко, как в теории. Заемщик несет значительные расходы и фактически платит двойную цену за квартиру. Получение ипотечного жилищного кредита доступно далеко не всем гражданам России, так как банки (что с их стороны совершенно разумно и справедливо) проводят достаточно жесткий отбор потенциальных заемщиков. Эксперты полагают, что жесткий удар по системе ипотечного кредитования был нанесен финансовым кризисом. Резкое падение курса рубля, банкротства банков, нерегулируемость и необратимость кризисных процессов еще раз подтвердили, что такие долгосрочные процессы, как ипотечное кредитование, сопряжены в российских условиях с повышенным риском как для заемщиков, так и для кредиторов.

Таким образом, наиболее серьезными и объективными препятствиями для успешного и быстрого развития системы ипотечного кредитования в

России является экономическая нестабильность, проблемы формирования среднего класса, низкий уровень жизни населения.

Кроме того, государство должно оказать зримую государственную поддержку банкам, которые пытаются осуществлять ипотечное кредитование. А для этого необходимо, используя опыт США и других стран, рассматривать ипотеку как механизм решения не столько экономических, сколько социальных задач. У банков есть желание заниматься ипотечным кредитованием и есть знание технологий, но явно недостаточно средств для решения проблемы обеспечения населения жильем в масштабах всей страны. Для того чтобы модель ипотечного кредитования заработала с реальными социальными результатами, необходима государственная поддержка. [1]

С апреля 2009 г. Центральный Банк России 13 раз снижал ставку рефинансирования – до 8,00% годовых (с 30 апреля 2010 г.). Во многом под влиянием этого с начала года наблюдается планомерное снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. Для усиления привлекательности ипотеки годовая процентная ставка по кредиту в рублях должна составлять: не более 14-15% на инвестиционный период, 12-13% – после оформления права собственности. По долларовому кредиту – 11-12% до и 10% после получения права собственности. При этом подобные меры должны сопровождаться увеличением предложений на рынке жилья, иначе есть риск очередного роста цен на жилье. И, безусловно, помимо мер по улучшению условий кредитования, принимаемых как на государственном уровне, так и на уровне отдельных банков, восстановление ипотеки зависит от финансового состояния заемщиков и их уверенности в будущих доходах.

С 1 июня 2011 года ЦБ РФ принял решение о снижении ставки рефинансирования на 0,25 процентного пункта (п. п.) – с 8% до 7,75%. Таким образом, Центробанк пытается подстегнуть рост кредитования. Однако сами банкиры предупреждают, что не намерены пока снижать ставки по кредитам, поскольку операции по кредитованию уже находятся на грани убытков.[2]

Чтобы ипотека развивалась, только снижения ставок Центробанка недостаточно. Во-первых, необходимо снять ряд вопросов на рынке труда, где бизнес до сих пор перекладывает свои проблемы на работников, сокращая их зарплаты своей «волевой рукой». Во-вторых, на рынке недвижимости наблюдается острая нехватка недорогого жилья. И без того высокая потребность в квартирах эконом-класса продолжает расти. В-третьих, нужно корректировать законодательную базу: до сих пор банкам трудно добраться до предметов залога, когда заемщики перестают гасить кредиты, и квартиры хотелось бы реализовать.

Программа господдержки ипотеки, на которую правительство в конце 2010 года выделило 250 млрд. руб., была запущена в апреле 2011 года. Ипотечные кредиты пойдут исключительно на покупку квартир в

новостройках, что позволит стимулировать жилищное строительство. При этом банки, которые будут выдавать ипотеку по программе, должны делать это по ставке не выше 11% годовых и с первым взносом не выше 20%. Максимальная сумма кредита – 3 млн. руб., для Москвы и Петербурга сделано исключение – 8 млн. руб.

Перспективы дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования в РФ во многом зависят от доли участия Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. По прогнозу АИЖК, общий объем выдачи ипотечных кредитов в 2011 году составит 280-320 млрд. рублей, в количественном выражении - 210-240 тыс. штук. С учетом методологии расчета Банка России (накопленным итогом с начала года), средневзвешенные ставки по выданным кредитам составят 12 - 13% в рублях, и около 11% - в иностранной валюте, доля просроченной задолженности не превысит 5%.

В 2012 году по базовому сценарию бизнес-плана АИЖК планируется рефинансировать ипотечные кредиты на сумму 67,6 млрд. руб. Из них 46,4 млрд. руб. составит рефинансирование рыночных кредитных продуктов (включая продукт «Новостройка»), а 21,2 млрд. руб. – выкуп специальных кредитных продуктов для отдельных категорий населения.

Получить ипотечный кредит сейчас намного сложнее, чем еще пару лет назад. Банки ужесточили требования к потенциальным заемщикам, и чтобы смягчить эти требования необходимы три условия. Во-первых, стабильная экономическая ситуация в стране и динамично развивающийся рынок труда. Во-вторых, ипотека должна быть доступной: низкие ставки и невысокий первоначальный взнос, длительный (до 50 лет) срок. Наконец, третье обязательное условие – строительство нового доступного жилья. Увы, на сегодняшний день строительный комплекс не может восполнить даже естественную убыль ветхого и аварийного фонда. Стремительный рост ипотечного кредитования с начала 2011 года может спровоцировать увеличение цен на квартиры. [3]

К факторам, осложняющим развитие ипотечного кредитования в нашей стране, относятся:

- недостаточно налаженная государственными финансовыми и экономическими органами система ипотечного жилищного кредитования;
- слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с населением; отсутствие опыта долгосрочного кредитования;
- неразвитость отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний;
- высокий уровень кредитных рисков, способствующий нежеланию банковского сектора формировать долгосрочные финансовые ресурсы для функционирования ипотечной жилищной системы. [4]

Использованные источники:

1. Лаврухин О.Н. Ипотечное кредитование: Реальность и перспективы // Бизнес и банки. -2011.-№22.-С. 8-9.
2. Щербаков А.И., Ивасенко А.Г., Опольская Н.В., Соколов В.И. Ипотека в России. Современные тенденции и перспективы развития на федеральном и региональных уровнях // Известия вузов "Строительство". – 2011. -№ 7 (487). – С.88-93.
3. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России.- СПб.: Изд-во "Юридический центр Пресс", 2010.
4. Канок А.К. развитию залогового кредитования // Российский экономический журнал. -2011.-№5/6.-С.52-55.

*Андреева Ю.А.
студент 3 курса*

финансово-экономический факультет

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, республика Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ США

Возникновение ценных бумаг и совершение с ними различного рода финансовых операций имеет многолетнюю историю. Изначально сделки с ценными бумагами совершались на товарных биржах и иных оптовых рынках. Родиной фондовой биржи официально признан бельгийский портовый город Антверпен, где первые торги ценными бумагами состоялись в 1592 году.

В период с конца 18 по начало 19 века роль фондовой биржи в экономике передовых стран существенно возросла, шёл процесс первоначального накопления денежных средств. В странах Европы и Америки возникают первые акционерные банки и промышленные корпорации, однако тогда операции с ценными бумагами еще не оказывали существенного воздействия на процессы, происходящие в экономике.

В США рынок ценных бумаг получил особенно широкое развитие. В Европе богатое сословие в основном предпочитало беречь свои денежные средства на банковских счетах, приобретать недвижимость либо страховку, тогда как в США большая часть капиталовладельцев инвестирует капитал в финансовые активы. Таким образом, национальный фондовый рынок США заметно опередил в своём развитии европейский, здесь сформировался более совершенный механизм осуществления финансовых операций и в настоящее время он по праву считается наиболее санкционированным и демократичным рынком ценных бумаг. Но, следует подметить, что фондовый рынок, как и вся экономика в целом, никак не застрахован от спадов, кризисов и остальных потрясений, время от времени вызывающих паралич всей экономической деятельности. Более того, именно крах

фондовой биржи служит грозным предсказанием общей финансовой катастрофы в государстве. Особенно ужасным и грандиозным по своим результатам был биржевой кризис 1929 года, когда падение курсов на Нью-Йоркской фондовой бирже привело к крупному экономическому кризису. Очевидцы говорят о том, что на бирже в это время обстановка напоминала конец света, ассоциируют ее с апокалипсическим кошмаром. Огромный поток продаж ценных бумаг буквально захлестнул биржу, оравы людей атаковали ее и с ними не могла справиться полиция. Воцарилась всеобщая паника. Продажи акций все росли и поток услуг снижал курсы. Биржевые маклеры получали лишь один заказ: "продавать, продавать", живые деньги пропали. Общие утраты в результате краха были огромными. Глубину упадка можно видеть на примере падения курсов акций ведущих фирм за период с 1929 по 1932 год: "Дженерал Моторс" - практически в 80 раз, «Радио-Корпорейшн» - в 33 раза, "Нью-Йорк Сентрал" - в 51 раз. В период краха 123884 биржевых спекулянтов, прибывавших на заседании в "Кадиллаках" возвращаться были вынуждены пешком. Вчерашние состоятельные люди реализовывали на улицах спички.

Индексы NASDAQ

В расчётной доле NASDAQ доминируют акции фирм сектора высоких технологий. NASDAQ состоит из двух частей Nasdaq National Market (Национальный Рынок NASDAQ), где котируются самые большие из входящих в NASDAQ фирм, чьи акции более активно торгуются, и Nasdaq Small Cap Market (рынок компаний с небольшой капитализацией), куда вступают новые, растущие фирмы.

Национальная ассоциация дилеров ценных бумаг, NASDAQ, каждый день просчитывает и публикует 2 основных композитных индекса и 6 субиндексов системы. NASDAQ 100 Index (тиккер - NDX) представляет акции 100 самых крупных фирм (никак не имеющих отношение к финансовой индустрии), котируемых в системе NASDAQ. Nasdaq Composite Index (тиккер - COMPX) представляет все акции, входящие в Nasdaq. Корреляция между этими двумя индексами в 1999 году составила 94%

Торговые системы NASDAQ

Система Nasdaq использует технологию компьютерных сетей для трансляции хода торгов и текущей рыночной информации широкому кругу публики. Котировки акций поставляются разными дилерами, а еще сетями электронной коммуникации (ECN).

Nasdaq представляет своим покупателям 3 уровня обслуживания:

Nasdaq Level 1 (уровень 1) - только лучшие на этот момент по рынку расценки спроса (bid) и предписания (ask) по предоставленной акции. Данный сервис был разработан для брокеров ценных бумаг, чтоб дать им общее впечатление о положении на рынке ОТС-акций.

Nasdaq Level 2 предоставляет абсолютно ВСЕ расценки по бидам и аскам, предлагаемые в этот момент времени ВСЕМИ маркет-мейкерами

системы Nasdaq, работающими с предоставленной акцией, а еще лучшие котировки из тех, что проходят в сетях электронных коммуникаций (ECN).

Nasdaq Level 3 делает все то же, что и 2 предыдущих, однако с одной лишь разницей, что маркет-мейкеры с его поддержкой могут изменять в онлайн-режиме свои предложения, вывешенные в системе. Поэтому уровень 3 необходим лишь им.

Одна из основных особенностей рынка NASDAQ заключается в том, что он считается "дилерским рынком" (Dealers Market). Традиционные же фондовые биржи, к примеру, New-York Stock Exchange (NYSE), относятся к рынкам аукционного типа.

Акции какой-либо условной фирмы представлены на дилерском рынке (Nasdaq), как правило, не одним, а несколькими маркет-мейкерами, соревнующимися меж собой за право выполнить ордер клиента. Как только ордер получен, маркет-мейкер немедленно приобретает акции либо реализует их из своих запасов, или ищет напарника на рынке до тех пор, пока сделка не будет осуществлена. Эти дилеры "создают рынок", то есть они предлагают и купить и реализовать акцию сразу, применяя для операций свои собственные средства. Два фактора - конкуренция между дилерами и наличие у них денежных средств - гарантируют непрерывность работы по совершению сделок, благодаря чему ордера как крупных, так и маленьких инвесторов исполняются незамедлительно.

*Андросова Т.И.
студент 1го курса
Северо-Восточный федеральный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск*

ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В настоящее время рассматривать вопрос о благосостоянии населения невозможно без анализа дифференциации доходов. В работе рассмотрена проблема дифференциации доходов населения в современной России, проведен сравнительный анализ показателей неравенства доходов населения России за 2010, 2011, 2012 года, также анализ сравнения коэффициентов неравенства доходов в России и РС(Я) за 2012 год. Представлены основные причины и пути решения проблемы дифференциации доходов. В статье практически рассчитаны и выведены индекс Джини (коэффициент концентрации), квинтильный коэффициент дифференциации доходов в РС(Я) и России за 2012 год, построена кривая Лоренца.

Ключевые слова: дифференциация, население, доход, коэффициенты, анализ, заработная плата, индекс Джини, квинтильный коэффициент.

Социально-экономическое неравенство является важнейшим фактором и результатом общественного развития. Низкий уровень неравенства

доходов населения (или равенство по доходам) имеет отрицательное влияние на развитие экономики, как и чрезмерное неравенство доходов, которое замедляет общественный прогресс и создает угрозу стабильности общества.

В любом современном обществе существует неравенство в доходах населения. Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются дифференциацией доходов – (от лат. differentia – разность). Дифференциация доходов населения в качестве показателя характеризует степень неравномерности их распределения. Согласно исследованиям, умеренная дифференциация доходов оказывает положительное воздействие на экономику.

Среди причин неравномерности распределения доходов выделяют: способности людей, трудолюбие и мотивацию, профессию, происхождение, положение на рынке, размер и состав семьи, владение собственностью, неотрегулированность правового поля реформ и т. д. [1]

Известно, что при рыночной экономике государство, хотя в значительно суженном виде, но сохраняет регулирующую функцию. Эта функция распространяется и на область доходов и оплаты труда. Регулирование доходов и оплаты труда на уровне макроэкономики имеет место во многих странах с развитой рыночной экономикой и является составной частью социально-экономической политики. Для обеспечения реального увеличения доходов следует провести ряд мер, таких как повышение реальной заработной платы, укрепление финансовой базы пенсий путем увеличения номинального размера заработной платы, необходимо организовать механизм регулирования доходов населения с учетом территориальных особенностей страны, достичь более справедливого распределения доходов правительством Российской Федерации на основе совершенствования системы индивидуального налогообложения и собственности граждан, ввести наиболее эффективный контроль над реальными доходами и принять законы о возмещении ущерба при невыплате заработной платы.[2]

На основе данных из Российского Статистического Ежегодника за 2013 г. проведем **анализ дифференциации доходов населения в России с 2010 по 2012 года.**[3]

	2010	2011	2012
Доходы населения и социально-экономическая дифференциация			
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	18958	20780	23058

Реальные располагаемые денежные			
доходы населения, в процентах	106	100	105
к предыдущему году			
Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения, процентов:			
1-я группа (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,2
5-я группа (с наибольшими доходами)	47,7	47,4	47,6
Коэффициент фондов, в раз	16,6	16,2	16,4
Коэффициент Джини	0,421	0,417	0,42
Среднемесячная начисленная			
заработная плата одного работника, руб.	20952	23369	26629
Средний размер назначенных пенсий	7476	8203	9041
Величина прожиточного минимума			
в среднем на душу населения,	5688	6369	6510
руб. в месяц			
Численность населения с денежными			
доходами ниже величины прожиточного	17,7	17,9	15,6
минимума, млн. человек			
в процентах от общей численности	12,5	12,7	10,9

Населения			
в процентах к предыдущему году	96,2	101,1	87,2
Дефицит денежного дохода, млрд. руб.	375	424,1	376,4
в процентах от общего объема денежных доходов населения	1,2	1,2	1
Минимальный размер оплаты труда (в среднем за год), руб.	4330	4494	4611

На таблице видно, что с каждым предыдущим годом росли среднедушевые денежные доходы населения: если в 2010 году среднедушевой денежный доход населения составлял 18958, то в 2011 уже составлял -20780, а в 2012 году -23058 руб. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2010 году составляли на 6% больше, а в 2012 году на 5 % больше, по сравнению с 2011 годом.

Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам в период с 2010 по 2012 года практически стоит на месте.

Коэффициент Джини в 2012 году на 0,003% больше, чем в 2011 году.

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника увеличивается с каждым годом. Если в 2010 году она составляла 20952 руб, то в 2011г. и в 2012г. – 23369руб. и 26629 руб. соответственно.

Таким же образом увеличиваются средний размер назначенных пенсий, величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, минимальный размер оплаты труда.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2011 году, по сравнению с 2010 годом выросла на 0,2 млн чел, а в 2012 году численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, наоборот, понизилась до 15,6 млн чел

Также дефицит денежного дохода в 2012 году сократился на 47,7 млрд рублей по сравнению с 2011 годом, но по сравнению с 2010, дефицит увеличился на 1,4 млрд рублей.

Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам за 2013 год:

2013	100%
1	5,2
2	9,9

3	14,9
4	22,5
5	47,5
децильный коэффициент	16,2
коэффициент Джини	0,418

Таким образом, сравнивая данные таблиц, можно сделать вывод, что в современной России коэффициент дифференциации имеет критическое значение и составляет за 2013 год – 41,8%, что на 0,2% меньше, чем в предыдущем году.

Распределение денежных доходов по 20-процентным группам населения Республики Саха (Якутия) в 2012 году представляет собой такую таблицу:

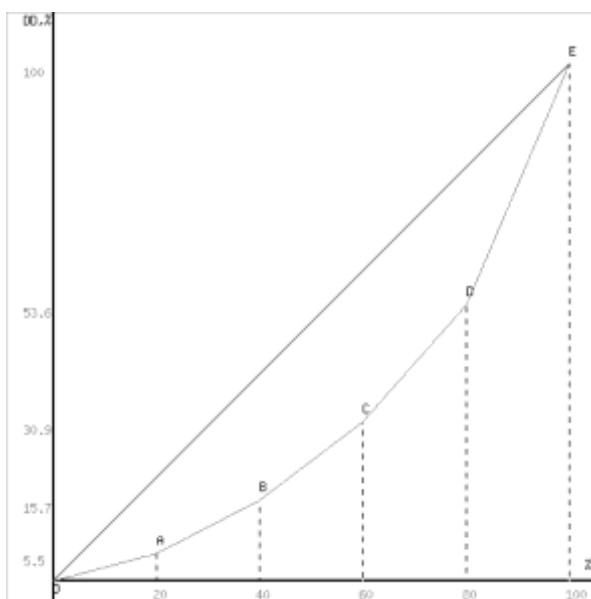
Группы денежным доходам, %	Доля денежных доходов в группе, %
20	5.5
40	10.2
60	15.2
80	22.7
100	46.4

Рассчитаем индекс Джини (коэффициент концентрации), начертим кривую Лоренца и найдем квинтильный коэффициент дифференциации доходов в РС (Я) за 2012 год.

1. Линия фактического неравенства строится на основании данных о процентах дохода, приходящихся на каждые 20 % населения.

Если нижняя первая часть населения получила 5.5% всех доходов, то графически это будет точка А. Чтобы получить точку В необходимо сложить процент дохода первых 20 % населения с процентами доходов вторых 20 % населения (5.5% + 10.2%) и т.д.

Чтобы построить кривую Лоренца откладываем по оси Х значения 1-го столбца, а по оси Y значения 3-го столбца.



2. Рассчитаем коэффициенты концентрации доходов (индекс Джини).

Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) представляет собой отношение площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства (S_1) к площади всего треугольника. Для приблизительной оценки коэффициента Джини отрезки кривой Лоренца представляют в виде прямых линий OA, AB, BC, CD, DE. Затем последовательно находят площади треугольников и прямоугольников и получают площадь фигуры S_2 . Чем больше индекс Джини, тем больше неравенство.

Таким образом, уровень неравенства определяется с помощью коэффициента Джини.

Расчеты площадей фигур для нахождения индекса Джини:

20-ти процентные группы населения	Объем денежных доходов населения, в % к итогу	Доля денежных доходов нарастающим итогом, %	Площадь треугольника	Площадь прямоугольника	Общая площадь фигуры, S_i
20	5.5	5.5	55	0	55
40	10.2	15.7	102	110	212
60	15.2	30.9	152	314	466
80	22.7	53.6	227	618	845
100	46.4	100	464	1072	1536
					3114

Опускаем перпендикуляр на ось X и находим площади фигур, лежащих ниже точек A, B, C.

$$S_{OAA'} = \frac{1}{2} \cdot 20\% \cdot 5.5$$

Площадь $S_{ABV'A}$ состоит из треугольника и прямоугольника. Фигура $BCCB'$ также состоит из треугольника и прямоугольника.

Сложив все площади фигур, получим площадь фигуры S_2 .

Площадь треугольника находим по формуле:

$$\frac{1}{2} \cdot 100\% \cdot 100\% = 5000$$

Отсюда коэффициент Джини равен:

$$(S_{\text{ОКЕ}} - S_2) / S_{\text{ОКЕ}}$$

$$(5000 - 3114) / 5000 = 0,3772$$

3. Квинтильный коэффициент дифференциации доходов.

Квинтильный коэффициент дифференциации доходов – соотношение среднедушевых денежных доходов последней и первой групп населения. Он показывает, во сколько раз доходы 20% наиболее обеспеченного населения превышают доходы 20% наименее обеспеченного населения.

$46,4/5,5 = 8,44$ — квинтильный коэффициент дифференциации доходов в РС(Я) за 2012 год.

$47,6/5,2 = 9,15$ — квинтильный коэффициент дифференциации доходов в России за 2012 год.

Таким образом:

Индекс Джини в Российской Федерации в 2012 году составил 42%, а в РС(Я) за этот же год по расчетам составил 38%. Квинтильный коэффициент неравенства доходов населения в РС(Я) в 2012 году составил 8,44, а в России — 9,15. Отсюда следует вывод, что неравенство доходов населения республики по индексу Джини на 4% меньше, а по квинтильному коэффициенту на 0,71 меньше, чем в Российской Федерации в целом, то есть социально-экономическая ситуация в республике обстоит немного лучше, чем в стране.

Причинами такой ситуации могут быть: стабильная заработная плата в регионе, дополнительное обеспечение социальными пакетами малочисленных народов Севера, малоимущих, сирот, инвалидов, молодых семей, повышенные стипендии студентам, также программы, гранты молодым специалистам, например конкурс «Светлые умы» для студентов, конкурс инновационных проектов АК «Алроса» (ОАО), конкурс на соискание грантов Президента РС(Я) для поддержки инновационных проектов по приоритетным направлениям научной, научно-технической и инновационной деятельности, молодежный научно-инновационный конкурс Якутии «УМНИК Якутии» и другая поддержка населения со стороны правительства республики.

Дифференциация доходов населения – один из важнейших социально-экономических показателей, характеризующих степень неравномерности распределения материальных и духовных благ между членами общества. Высокая степень неравенства доходов населения является острой проблемой государства.

Использованные источники:

1. Шмерлинг Д.С. Российская экономика: тенденции и перспективы, 2012

2. Горелов Н.А. Антикризисное Управление Человеческими Ресурсами: Учебное Пособие, 2010

3. Информационные статистические материалы о социально-экономическом положении регионов Российской Федерации/Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Андряшина Н.С.
ст. преподаватель
Царева И.А.
студент*

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ НОВОГО ПРОДУКТА В МАШИНОСТРОЕНИИ

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

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

Вопросы разработки новой продукции в российском машиностроении, и в частности в российской автомобильной промышленности являются сейчас наиболее актуальными и проблемными. Для российских независимых автопроизводителей в настоящее время характерны: отсутствие новых конкурентоспособных продуктов и существенное отставание предлагаемых на рынок продуктов от зарубежных конкурентов по потребительским свойствам, техническому уровню, качеству и вариантности. Необходимо также отметить, что даже старые зарубежные модели, снятые с производства в развитых странах оказываются порой более конкурентоспособными, чем существующие и перспективные разработки российских производителей.

Основные отличия традиционной системы разработки новых продуктов, принятой в России, от систем разработки, принятых у основных автопроизводителей:

- Отсутствует полное описание и управление процессом в целом и система контрольных точек;
- Отсутствует процесс планирования продукта, не развит процесс управления требованиями;
- Примитивная система прототипов;
- Процессы 2-го уровня не интегрированы в общий процесс.

Практика показывает, что наиболее выдающихся успехов добиваются новаторы, которые делают что-то оригинальное. Однако следует помнить,

что именно организация деятельности по созданию нового продукта, а именно проектный подход, является ключом к успеху, позволяя наиболее эффективно спланировать работу организации и разработать именно тот продукт, который востребован потребителям. С усложнением технологий и увеличением стоимости создаваемых продуктов, изменением требований к работающему персоналу, повышением конкуренции на рынках со стороны других производителей, появлением дополнительных требований потребителей к новым продуктам и их обслуживанию появилась потребность в создании таких процессов в деятельности организаций, которые позволили бы им эффективно развиваться.

В настоящее время среди основных игроков на автомобильном мировом рынке имеет место жесткая конкуренция не только в области качества, технического уровня и цены продукта, но и в области применения передовых методов и лучших практик в области разработки новых продуктов. Идет непрерывная борьба за улучшение своих процессов.

Сегодня практически все промышленные компании, прежде всего, заинтересованы в улучшении процессов и повышении уровня стандартизации.

Для улучшения процесса его необходимо описать и стандартизировать. Только после этого можно начать его измерять, а, следовательно, и постепенно улучшать, как в целом, так и отдельные элементы.

Методология «Ворота качества» стала общепринятой.

Системы Ворота Качества ведущих автопроизводителей:	
Toyota	LPDS
Ford	FPDS
GM	VPD
Magna	PGL
Mitsubishi	QG
Daimler-Benz	PCP
VOLVO	GDP

Суть этой методологии состоит в том, что процесс разбивается на контрольные (реперные) точки, для прохождения которых должны быть выполнены установленные требования. Применение этой методологии обеспечивает полную прозрачность процесса за счет четкого описания, какие цели должны быть достигнуты на каждом этапе проекта. Это также даёт возможность при необходимости заморозить проект на каком-либо этапе («воротах»), а затем, спустя какое-то время, безболезненно продолжить его, начиная с тех же «ворот». Что особенно актуально при разработке новых изделий, когда изменившаяся ситуация на рынке неизбежно приводит к смещению акцентов в оперативных целях предприятия. Методология

«Ворота качества» является основой для внедрения на предприятии системы проектного управления и сочетает в себе, с одной стороны, соответствие требованиям отечественных стандартов, регламентирующих этапы разработки и постановки на производство («что» нужно сделать), а с другой – современный процессный подход («как» нужно сделать).

Основные причины внедрения системы Ворота качества:

- Необходимость синхронизации взаимодействия автопроизводителей между собой при реализации совместных проектов и производителями автокомпонентов;

- Все основные зарубежные автопроизводители внимательно следят за новыми появляющимися процессами и методами, которые становятся общепринятыми, кроме того автомобильные компании вынуждены приобретать компетенции в области процессов и методов у консалтинговых компаний, что способствует их распространению и единообразию;

- В настоящее время ни одна, даже самая крупная автомобильная компания, не обладает необходимыми ресурсами и компетенциями для разработки и внедрения сложных методологий и систем, которые необходимы для управления разработками новых продуктов. Проблемы такого масштаба решаются на государственном уровне или совместными разработками нескольких, конкурирующих между собой компаний, пример - методологии APQP (Планирование качества перспективной продукции и план управления, Advanced Product Quality Planning and Control Plan);

- Требования к компетенции персонала, участвующего в разработках новых продуктов, требует постоянного проведения, обучения, тренингов и коучингов, заказываемых на рынке по аутсорсингу у одних и тех же консалтинговых компаний.

Результаты перехода на систему Ворота качества:

- Прозрачность для руководства статуса продуктового проекта, оперативное управление проектом;

- Надежное управление качеством и стоимостью продукта в процессе разработки;

- Эффективную организационную структуру инженерного центра;

- Возможность организовать работу с поставщиками на основе синхронизированных процессов;

- Возможность управлять комплексом продуктовых проектов (взаимоувязка ресурсов, распределение проектов по срокам с целью выполнения стратегии развития компании, контроля достижения стратегических целей);

- Возможность быстро встраивать в систему новые методы и инструменты.

Система Ворота Качества позволяет встроить, синхронизировать и обеспечить управление процессами второго и последующих уровней по разработке новых продуктов: управление стоимостью продукта (кост-

менеджмент); синхронизация работ с поставщиками; анализ видов и последствий отказов (FMEA); планирование качества перспективной продукции и план управления (APQP, Advanced Product Quality Planning and Control Plan); управление данными по продукту (PDM); виртуальное проектирование и инженерный анализ (VPD-CAE); управление атрибутами (требованиями к продукту); стайлинг; управление изменениями в проекте (change-management); конфигурирование продукта.

Использованные источники:

1. Гарина Е.П. Системы создания продукта в промышленности / Е.П. Гарина, В.П. Кузнецов, А.И. Панов, Е.А. Семахин, С.В. Семёнов, Я.С. Поташник, И.В. Носаков: Монография. – Н.Новгород: НГПУ, 2012. –164 с.
2. Романовская Е.В. Анализ методов реструктуризации промышленного предприятия в современных условиях / Е.В. Романовская, В.П. Кузнецов // Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 1. № 2-29. С. 59-62.

*Анисимова Э.С.
ассистент*

*кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В ПАКЕТЕ DEDUCTOR

Аннотация. В статье описывается процедура определения кредитоспособности физического лица с использованием аналитического пакета Deductor (Basegroup).

Ключевые слова: физическое лицо, кредитоспособность.

В последние годы ярко выраженной тенденцией в банковском деле становится развитие кредитных операций с физическими и юридическими лицами. В связи с этим существенно повышается уровень кредитного риска, которому подвержены все участники банковского сектора. Наличие такого риска и его зависимости от многочисленных факторов, находящихся, прежде всего, в сфере деятельности заемщика, предопределяют необходимость выбора банком системы экономических показателей, с помощью которых можно оценить способность заемщика выполнить свои обязательства. Проблема выбора совокупности количественных и качественных показателей, характеризующих возможности кредитополучателя получила название проблемы определения кредитоспособности физического или юридического лица.

В практике российских и зарубежных банков применяются различные подходы к определению кредитного риска физических лиц, начиная с субъективных оценок кредитными экспертами коммерческих банков и заканчивая автоматизированными системами оценки риска.

Определим кредитоспособность физического лица с использованием автоматизированной системы – аналитического пакета Deductor (BaseGroup). Платформа Deductor является основой для создания прикладных аналитических решений. Реализованные в ней технологии позволяют пройти все этапы построения аналитической системы от создания хранилища данных до автоматического подбора моделей и визуализации полученных результатов, используя одну систему.

В качестве обучающего набора данных выступает база данных, содержащая информацию о клиентах. На основе этих данных необходимо построить модель, которая сможет дать ответ, входит ли Клиент, желающий получить кредит, в группу риска невозврата кредита, т.е. пользователь должен получить ответ на вопрос "Выдавать ли кредит?". Задача относится к группе задач классификации, т.е. *обучения с учителем*.

Импортируем данные для анализа и запускаем мастер обработки. Выбираем метод обработки данных - *нейронная сеть*. Задаем назначения исходных столбцов данных. Выходной столбец в нашей задаче - "Давать кредит", все остальные («Сумма кредита», «Цель кредитования», «Возраст», «Пол», «Образование», «Должность») - входные.

Разбиваем исходное множество данных на обучающее и тестовое.

Определяем структуру нейронной сети: количество нейронов в входном слое (количество входных переменных), в скрытом слое, в выходном слое (количество выходных переменных); активационную функцию. Выбираем алгоритм и параметры обучения *нейронной сети*: скорость обучения и величину момента.

Настраиваем условия остановки обучения. Будем считать пример распознанным, если ошибка меньше 0,005, и укажем условие остановки обучения при достижении эпохи 10000. Запускаем процесс обучения и наблюдаем за изменением величины ошибки и процентом распознанных примеров в обучающем и тестовом множествах.

После окончания процесса обучения для интерпретации полученных результатов мы имеем возможность выбрать *визуализаторы* из списка предложенных: таблица сопряженности, граф нейросети, анализ "что, если", и при помощи них проанализируем полученные данные.

Визуализатор "что-если" позволяет провести эксперимент. Данные по потенциальному получателю кредита следует ввести в соответствующие поля, и построенная модель рассчитает значение поля "Давать кредит" - "Да" или "Нет", т.е. решит поставленную задачу.

Анализ «что-если» содержит также диаграмму, на которой отображается зависимость выходного поля от одного из входных полей при фиксированных значениях остальных полей. Например, требуется узнать, на какую сумму кредита может рассчитывать человек, обладающий определенными характеристиками.

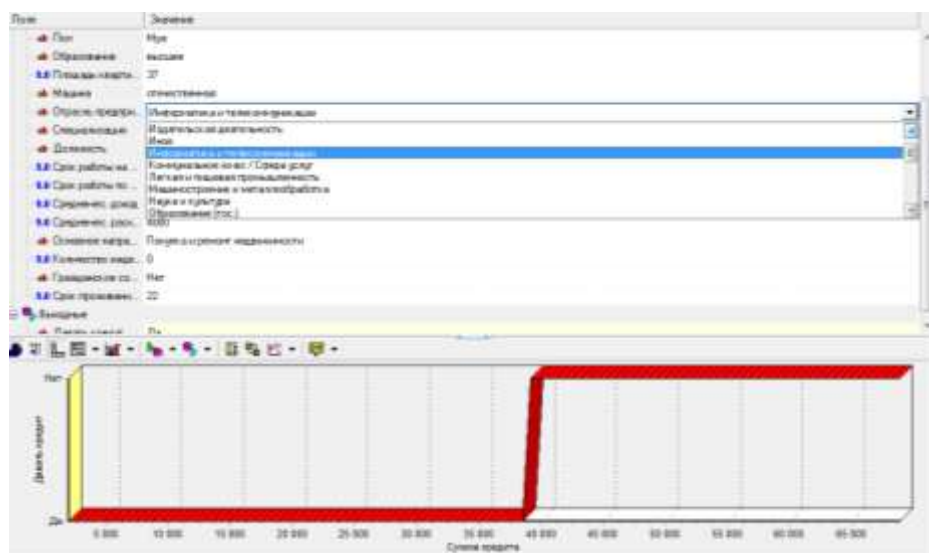


Рис. 2. «Что – если». График

То есть человек в возрасте 25 лет с высшим образованием, занятый в отрасли «Информатика и телекоммуникации» по специализации «Бухгалтерия» на руководящей должности, имеющий квартиру площадью 37 кв. м, отечественный автомобиль и проживающий в данной местности 22 года может рассчитывать на сумму кредита не больше 38000.

Использованные источники:

1. Ansimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
2. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире / Сборник статей по материалам XIV международной научно-практической конференции. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
3. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.
4. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.
5. Deductor. Аналитическая платформа для эффективных бизнес-решений. URL: <http://deductor.com.ua/>

*Анисимова Э.С.,
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Тимофеев Д.С.
студент 4 курса
физико-математический факультет
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

РАЗРАБОТКА ЭЛЕКТРОННОГО КУРСА ПО ИНФОРМАТИКЕ В СИСТЕМЕ LMS MOODLE

Аннотация. В работе рассматривается разработка электронного образовательного ресурса по информатике на площадке «Тулпар».

Ключевые слова: электронный образовательный ресурс, дистанционное обучение.

В последние годы всё чаще поднимается вопрос о применении новых информационных технологий. Стремление педагогов удовлетворить возрастающие потребности в образовании путем использования возможностей информационных технологий вызывает к жизни новые формы обучения. Важным критерием успешности работы педагога становится самообразование, целью которого является овладение новыми методами и формами преподавания.

Неотъемлемой частью современной действительности является Интернет. Доступ к сети Интернет дает возможность воспользоваться огромным количеством дополнительных материалов, которые позволяют обогатить уроки разнообразными идеями и упражнениями. С появлением Интернета и возросшими потребностями в образовании, преподаватели стали создавать новые электронные образовательные ресурсы в сети Интернет.

Одной из площадок для создания электронных образовательных ресурсов является «Тулпар». На этой площадке используется система MOODLE – система управления обучением, которая позволяет создавать дистанционные учебные курсы (сетевые курсы), включающие в себя все необходимые обучающие, вспомогательные и контролирующие материалы (или ссылки на них), а также методические инструкции (как для преподавателя, так и для обучаемого) в соответствии с рабочей программой дисциплины.

При разработке ЭОР площадка «Тулпар» позволяет использовать следующие элементы:

- Анкета (преподаватель может использовать анкеты для сбора данных, которые помогут ему лучше узнать своих студентов и поразмышлять об эффективности обучения);

- Вики (позволяет участникам добавлять и редактировать набор связанных веб-страниц);
- Глоссарий (позволяет участникам создавать и поддерживать список определений, подобный словарю или собирать и систематизировать ресурсы и информацию);
- Лекция (позволяет преподавателю располагать контент и практические задания в интересной и гибкой форме);
- Тест (позволяет преподавателю создавать тесты разных типов: множественный выбор, верно/неверно, на соответствие, короткий ответ, числовой);
- Форум (позволяет участникам общаться в асинхронном режиме, т.е. в течение длительного времени);
- Чат (позволяет участникам иметь возможность синхронного письменного общения в реальном времени)

Одним из примеров электронного образовательного ресурса, разработанного на площадке «Тулпар», является ЭОР по дисциплине «Теоретические основы создания информационного общества».

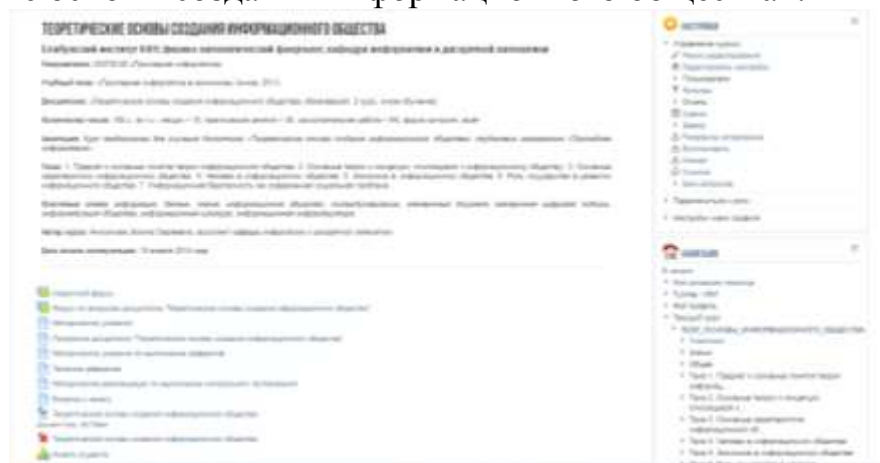


Рис. 1. ЭОР по дисциплине «Теоретические основы создания информационного общества»

Данный ЭОР содержит такие элементы, как: «Новостной форум», «Форум по вопросам дисциплины ТОСИО», «Лекции по дисциплине», «Глоссарий», «Анкета студента», «Итоговый тест» и др. Эффективность использования электронного образовательного ресурса обеспечивается наличием следующих возможностей:

- мультимедийность,
- моделирование,
- интерактивность.

Замена текстового фрагмента с информацией для самостоятельной работы на интерактивный контент ЭОР способствует повышению качества организации образовательного процесса.

Использованные источники:

1. Ansimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
2. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире / Сборник статей по материалам XIV международной научно-практической конференции. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
3. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.
4. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.
5. Роберт И.В. Информатизация образования (педагогико-эргономический аспект) // М.: РАО, – 2002.
6. Анисимова Э.С. Теоретические основы создания информационного общества <http://tulpar.kpfu.ru/course/view.php?id=1342>

Аниськина Е.В.

студент

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»*

Россия, г. Саранск

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СИСТЕМ ТАРГЕТ-КОСТИНГ И КАЙЗЕН-КОСТИНГ

Аннотация: В статье рассматриваются системы таргет-костинг, кайзен-костинг, а также их интегрирование в целостную систему. Применение данных систем на примере канализационных полипропиленовых труб. Преимущества интегрирования систем.

Ключевые слова: таргет-костинг, кайзен-костинг, канализационные полипропиленовые трубы.

Система таргет-костинг — это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями [2].

Помимо системы таргет-костинг, которая предполагает экономию затрат на стадии проектировки продукта, существует система кайзен-костинг. Этимология этого словосочетания берёт свои истоки в Японии, где kaizen costing означает постепенное улучшение или усовершенствование «маленькими шажками». Главным её отличием от таргет-костинга, но и

одновременно дополнением является то, что кайзен-костинг применяется на стадии производства продукции.

Философия кайзен предполагает участие всех членов большой команды, которые активно выдвигают идеи и предложения, позволяющие улучшить производственный процесс. Члены команды постоянно учатся быть внимательными к непродуктивным потерям; они выявляют те затраты материалов, усилий и времени, которые не приносят пользы, и оперативно устраняют их. Эта концепция успешно применена в компании Toyota. Однако просто изучить принципы этой концепции, взять как шаблон и применить к любой компании вероятнее всего не удастся. Об этом говорит горький опыт многих американских компаний. Это связано с тем, что они привержены привычным инструментам управления затрат и методам калькулирования себестоимости продукции, которые традиционно используются в американской системе учета.

Однако, если все принципы кайзен-костинга в совокупности с таргет-костингом удастся успешно претворить в жизнь, эффект может быть максимальным. Поэтому рассмотрим философию кайзен-костинга на конкретном продукте: канализационные полипропиленовые трубы.

Когда, согласно таргет-костингу, были определены целевая цена и себестоимость, не учитывались такие показатели, как расчетная цена и себестоимость. Предприятие может понести гораздо большие затраты на производстве, чем на стадии проектировки при определении целевой величины, и между целевой и расчетной себестоимостью будет разрыв. Здесь перед предприятием стоит дилемма: выпускать ли спроектированную продукцию, либо оставить затею на листе бумаги. Как правило, наличие небольшой разницы (в пределах 3-5%) между расчётной и целевой себестоимостью не является препятствием для принятия решения о производстве. Возникший разрыв на предприятии успешно закрывается с помощью кайзен-костинга на стадии производства.

Таблица 1 – Расчетные и целевые показатели канализационных ПП-труб, р.

Наименование статьи	Себестоимость целевая	Себестоимость расчетная	Разрыв между расчетной и целевой себестоимостью	Целевая прибыль, покрывающая все затраты	Целевая цена продажи
Труба D-50mm, e-1,8 mm					
1. L-150 mm	18,63	18,65	0,02	2,29	20,92
2. L-250 mm	20,26	21,26	1	3,8	24,06
3. L-500 mm	24,42	24,66	0,24	6,09	30,51
4. L-1000 mm	32,79	32,79	-	14,86	47,65
5. L-1500 mm	41,11	41,12	0,01	19,14	60,25
6. L-2000 mm	51,62	51,65	0,03	27,87	79,49
7. L-3000 mm	75,08		-	46,14	121,22
Труба D-110mm, e-2,7 mm					

8. L-150 mm	54,66	57,69	3,03	4,89	59,55
9. L-250 mm	61,95	61,95	-	7,62	69,57
10. L-500 mm	75,57	75,57	-	14,55	90,12
11. L-1000 mm	102,99	103	0,01	19,83	122,82
12. L-1500 mm	130,35	131	0,65	44,52	174,87
13. L-2000 mm	167,46	167,46	-	52,58	220,04
14. L-3000 mm	244,46	244,66	0,2	80,42	324,88

Из таблицы 1 видно, что есть разрыв между целевой и расчетной себестоимостью. Но этот разрыв весьма незначительный (меньше 3%). Следовательно, перед компанией стоит задача постепенно, «маленькими шажками» доводить расчетную себестоимость до целевой.

Существует несколько вариантов решения. Среди них – введение новых технологий, организационные перемены, развитие компетентности сотрудников, маркетинговые меры, усовершенствование продукции, экономия на логистике и прочее. Но чтобы осознать весь потенциал этих возможностей, необходима грамотная методология и знание того, как реализовывать эти стратегии, поскольку не все перемены ведут к прогнозируемым результатам.

Осуществляя перемены в организации и в методике расчета себестоимости, следует помнить еще и о том, что есть семь типов бесполезных действий:

- перепроизводство.
- ожидание. Пример – наблюдать за работой оборудования, ожидать подписи.
- ненужная транспортировка. Пример – ходьба за документами, перемещение изделия с места на место без изменения его состояния.
- избыточная работа. Пример - сбор дополнительной информации для 100% точности, если достаточно приближенных оценок.
- излишние запасы (чаще всего возникают в результате перепроизводства).
- ненужные движения. Пример – поиск необходимого инвентаря, требуемых для работы файлов.
- переделывание (исправления ошибок).

Иногда к ним добавляют восьмой тип – нереализованный потенциал сотрудников (не востребованные навыки на конкретном предприятии).

Таким образом, благодаря интеграции таких систем учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, как таргет-костинг и кайзен-костинг, предприятие сможет расширить свои возможности без вовлечения дополнительного капитала и без дополнительного инвестирования, но за счет внутренних резервов компании, нераскрытых потенциальных возможностей работников и создания общей корпоративной культуры.

Применение таргет-костинга в совокупности с кайзен-костингом позволят предприятию не только полностью ориентировать свою

деятельность на предпочтения потребителей, а также реализовать свою главную цель – повышение прибыли.

Использованные источники:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Дэниел Т. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
2. Имаи, Масааки. Гемба кайдзен : путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 346 с.
3. Катков Ю.Н. «Таргет-костинг» и «кайзен-костинг» в оптимизации затрат и калькулировании себестоимости продукции АПК / Ю.Н.Катков, Никитина С.В. // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2011. - № 8.
4. Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг, <http://www.management.com.ua/finance/fin033.html>

Анненкова А.С.

студент 3 курса

Коптева К.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Курский государственный университет

Россия, г. Курск

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время очень актуальной является тема лояльности персонала организаций. Любая компания, желающая выжить в долгосрочной перспективе, должна заботиться о лояльности своего персонала. Такая необходимость обусловлена тем, что это качество сотрудников является условием формирования у них высокой профессиональной мотивации, которая, в свою очередь, отражается на всех сторонах деятельности. Лояльные работники готовы смириться с временными трудностями компании, принять необходимые организационные перемены. Основу лояльности работников к своей фирме составляет акцент на поддержание горизонтальных связей в организации, увеличение творческих проявлений сотрудников, а также объединение усилий различных групп персонала в достижении общей цели.

Лояльность - следствие, результат процесса идентификации, самоотождествления сотрудника с теми требованиями, которые составляют тот идеальный образ работника, который видится ее руководством и большинством персонала в связи с ее миссией и ценностями и материализуется в фактических действиях и поведении [2].

Лояльные сотрудники используют все ресурсы и резервы для достижения максимальных результатов работы. Они способны по собственной инициативе заниматься самообразованием, обращаться за

консультацией к специалистам. Во-вторых, лояльность является важным условием безопасности компании, оказывающим существенное влияние на благонадежность работников.

Объективными показателями лояльности служат соблюдение установленного трудового распорядка, отсутствие опозданий, прогулов, своевременное и качественное выполнение производственных заданий, исправная работа инструментов и оборудования, содержание в порядке рабочего места, соблюдение технологических требований.

Лояльность персонала зависит от целого ряда факторов, подразделяющихся на три группы (рис.1).

Следует выделить два главных признака лояльности сотрудника организации:

1. Наличие определенных, нигде официально не зафиксированных обязательств, соответствующих целям и интересам организации;
2. Добровольное соблюдение этих обязательств без всякого внешнего давления.



Рис. 1. Факторы лояльности персонала

Работа в организации может быть привлекательна для сотрудника вследствие ее широкой известности, высокого статуса, хорошей заработной платы и социального пакета, стабильного характера производственного процесса, комфортного психологического климата. Лояльность также непосредственно связана с качеством отношения руководства к персоналу. Сотруднику необходимо ощущать заботу со стороны администрации, руководству требуется создать атмосферу доверия и доброжелательности.

Несомненно, удовлетворенность оплатой труда является важным фактором для возникновения чувства преданности своей организации. При

помощи финансовых выплат компания сообщает сотруднику о его ценности и о том, какие у него перспективы. Перебои в выплате зарплаты угнетают работников. Уровень оплаты, чтобы быть минимально удовлетворительным, должен соответствовать требованиям модели справедливости, которую разработал Стейси Адаме [1; с.109].

Данная теория гласит, что работники склонны оценивать действия менеджмента как справедливые, если существует равное или близкое к равному распределение оплаты труда в зависимости от внесенного вклада в трудовую деятельность (рис. 2).

На субъективном уровне лояльность как поведение зависит от личности работника. Кто-то не склонен часто менять работу, а кто-то, наоборот, не может долго трудиться, не меняя места работы. Одни предпочитают делать профессиональную карьеру в той организации, в которой они начали работать, другие строят свой карьерный рост, переходя из одной организации в другую. Связано это в основном с характером, воспитанием, индивидуальными потребностями, ценностями, жизненным опытом, а не с объективными свойствами организации. Очевидно, что существует положительная связь между степенью лояльности и стажем работы в организации: чем дольше сотрудник работает в ней, тем выше уровень его лояльности.

$$\frac{\text{Вклад работника/оплата работника}}{\text{Вклад других работников/оплата других сотрудников}} =$$

Рис. 2. Главная формула теории справедливости

Стоит отметить, что решение вопроса, связанного с лояльностью работника к компании потребует достаточно много времени и терпения. Лояльность, как живой организм, проживает определенные стадии. Стадия затухания здесь тоже имеет место быть. Сегодня, известно, что именно лояльность сотрудников помогает не просто выжить в жесткой конкуренции, а дает возможность иметь огромное конкурентное преимущество.

Использованные источники:

1. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2005. — 1136 с.
2. Центр дистанционного образования [Электронный ресурс] <http://www.elitarium.ru>, дата обращения 11.03.2014г.

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕ

Аннотация

В статье приводятся классические определения государства и авторская интерпретация. Декларируется существование двух групп населения: собственников средств производства и элиты. Показана неизбежность возникновения паразитарной элиты и необходимость контроля её со стороны государства. Предлагаются парламентские методы исправления сложившейся ситуации. Дается долгосрочный прогноз развития экономики России.

Annotation

The article presents the classic definition of state and author's interpretation. Declare the existence of two groups: the owners of the means of production and of the elite. Shows the inevitability of occurrence of a parasitic elite and the need to control its state. Offers parliamentary methods of correcting the situation. Given the long-term forecast of economic development of Russia.

Ключевые слова

Определение государства, элита, структурные блоки, доктрины, национальная идея, прокуратура, темпы роста ВВП, численность безработных, регулирование ценообразования, ГКНТ.

Вступление

В начале «перестройки» ведущие «специалисты» уверяли население и руководство России, что Конституция и финансовая система у нас будут самыми передовыми. Через 20 лет выяснилось, что и то, и другое соответствует уровню английской колонии, хорошо привязанной к метрополии. Снижение обороноспособности, развал науки, промышленности и сельского хозяйства, отток капитала, отсутствие «длинных денег» в экономике перешли все допустимые границы.

Сейчас, чтобы выжить в условиях быстро меняющегося мира, надо непрерывно совершенствовать систему управления экономикой. А это возможно только при согласованной работе политиков, юристов, экономистов, администраторов, системотехников и математиков, у которых должна быть согласованная система представлений. Но даже у высшего руководства отсутствует адекватное представление о конструкции управленческого аппарата. Дело не в умственных способностях, а в образовании и традициях интеллектуальной среды, в рамках которых сформировался их понятийный аппарат. Это люди из разных школ и эпох. Ситуация очень напоминает библейский сюжет о строителях Вавилонской башни. Поэтому имеет смысл разобраться, наконец, в том, что такое государство.

1. Определение государства

«Государство — это Я»

Людовик XVI

Государство — это абсолютный разум. Гражданин может обрести свободу, только почитая государство и подчиняясь ему.

Георг-Вильгельм-Фридрих Гегель

«Государство – это громадная фикция, где все стараются жить за счёт всех» Франсуа Бастиа

Ни в науке, ни в международном праве не существует единого и общепризнанного определения понятия «государство». Крупнейшая международная организация ООН не имеет полномочий определять, является ли что-либо государством. «Признание нового государства или правительства — это акт, который могут совершить или отказаться совершить только государства и правительства. Как правило, оно означает готовность установить дипломатические отношения. Организация Объединённых Наций — это не государство и не правительство, и поэтому она не обладает никакими полномочиями признавать то или иное государство или правительство». Каким образом новое государство или правительство добиваются признания со стороны Организации Объединённых Наций? Каким образом та или иная страна вступает в ООН в качестве государства-члена? Всё решается при помощи прецедентов. Один из немногих документов, дающих определение «государства» в международном праве, — Конвенция Монтевидео, подписанная в 1933 несколькими американскими государствами. СССР и Россия её не подписывали.

«Государство — это особая организация политической власти общества, располагающая специальным аппаратом принуждения, выражающая волю и интересы господствующего класса или всего народа» (Общая теория права и государства: Учебник. Под ред. Лазарева В. В., М.1994, с.23).

«Государство – это специализированная и концентрированная сила поддержания порядка. Государство – это институт или ряд институтов, основная задача которых (независимо от всех прочих задач) – охрана порядка. Государство существует там, где специализированные органы поддержания порядка, как, например, полиция и суд, отделились от остальных сфер общественной жизни. Они и есть государство»

(Геллнер Э.1991. Нации и национализм / Пер. с англ. – М.: Прогресс. С.28).

«Государство - особая достаточно устойчивая политическая единица, представляющая отделённую от населения организацию власти и администрирования и претендующая на верховное право управлять

(требовать выполнения действий) определёнными территорией и населением вне зависимости от согласия последнего; имеющая силы и средства для осуществления своих претензий» (Гринин Л.Г. 1997. Формации и цивилизации: социально-политические, этнические и духовные аспекты социологии истории // Философия и общество. № 5. С. 20).

«Государство — это независимая централизованная социально-политическая организация для регулирования социальных отношений. Оно существует в сложном, стратифицированном обществе, расположенном на определённой территории и состоящем из двух основных страт — правителей и управляемых. Отношения между этими слоями характеризуются политическим господством первых и налоговыми обязательствами вторых. Эти отношения узаконены разделяемой, по крайней мере, частью общества идеологией, в основе которой лежит принцип реципрокности» (Claessen H. J. M. 1996. State // Encyclopedia of Cultural Anthropology. Vol. IV. New York. p.1255).

«Государство есть машина для угнетения одного класса другим, машина, чтобы держать в повиновении одному классу прочие подчиненные классы» (Ленин В.И., Полное собрание сочинений, 5 изд., т.39, с.75). "Филос. энциклопедич. словарь." М.: Сов.Энциклопедия, 1983, статья "Гос-во".

«Государство — аппарат насилия в руках господствующего класса» (В.И. Ленин. Полное собрание сочинений (третье издание). — М.: Политиздат, т.20, стр.20).

«Государство есть воплощение права в обществе» Брокгауз-Ефрон. Философский словарь логики, психологии, этики, эстетики и истории философии под редакцией Э.Л. Радлова. С.-Петербург, 1911, стр. 64.

«Государство — это особая форма организации общества, действующая на ограниченной территории. Государство обладает определёнными средствами и методами применения власти внутри общества, устанавливает определённый порядок взаимоотношений между членами общества, и вовлекает в свою деятельность всё население на установленной и экспансируемой территориях. Порядок взаимоотношений между членами общества и применения власти определяется: конституцией, законами и другими правовыми документами государства, которые являются частью формального устройства государства; а также обычаями, сформировавшимися внутри общества независимо от государства, которые являются основаниями для понимания законов государства и определяют неформализованный порядок применения и трактовки законов». *Википедия*.

После созерцания безбрежной свободы мнений о государстве в голову тоже начинают приходить всякие мысли. Начнём издавека - с аксиоматических положений, которые никем не оспариваются. Итак.

Популяции растений, насекомых, рыб, животных и людей (при благоприятных условиях) могут существовать вечно, поскольку состоят из элементов, которые непрерывно воспроизводятся (рождаются и умирают).

Процесс рождения и смерти элементов популяции – акт приспособления популяции к непрерывно меняющимся условиям существования на Земле. Это великое изобретение матушки Природы, которое в совокупности явлений называется Жизнью. Генеральная цель популяции – самосохранение и бесконечное существование, а (внушаемая или генетически запрограммированная) цель существования её элементов – всяческое приспособление и внутривидовое совершенствование. Для людей внутривидовое совершенствование посредством биологического приспособления закончилась, и включился механизм приспособления путём совершенствования социальных и экономических отношений, путём использования различных (материальных и информационных) технологий.

Популяции людей, использующие для приспособления к жизни на Земле социальные и экономические отношения, будем называть метаорганизмами. Каждая страна, существующая на Земле, представляет собой метаорганизм, целью которого является бесконечное существование.

Будем различать понятия страна и государство. Формы государственного устройства могут достаточно быстро меняться со временем, но страна как совокупность границ, природных условий, национального состава населения и культурных традиций (сравнительно) неизменна. Государство – текущая форма существования страны.

Наука о государстве (в современном понимании) начала формироваться совсем недавно. Только в середине 20 века учёные получили в руки адекватный инструментарий (вычислительные машины, алгоритмы, имитационные модели, методики и развитые экономические и социальные показатели), с помощью которого можно делать логически не противоречивые выводы и (научно обоснованные) прогнозы развития экономики и социальной сферы общества. Все существовавшие ранее социальные и экономические теории – удивительная смесь гениальных озарений, прописных истин и корыстного вранья, внушаемого доверчивой публике под видом научных открытий.

Но пока происходит лишь первичное накопление информации об объекте, поиск удобных инструментов для моделирования различных процессов и согласование терминологии между различными группами исследователей.

2. Структура государства

Как и во всяком организме в государстве есть органы (блоки), выполняющие различные функции. Устройство каждого блока настолько сложно, что для описания функций каждого необходима монография. Перечислим важнейшие функциональные блоки и элементы государства:

- система саморазвития;
- система управления;
- политическая система;
- административная система;

- юридическая система;
- бюджетная система;
- контрольная система;
- экономическая система (материальные потоки и услуги);
- финансовая система;
- демографическая система;
- образовательная система;
- система здравоохранения;
- рекреационная система;
- оборонная система
- система внутренней безопасности;
- научная система;
- техническая система;
- информационная система;
- религиозная система;
- прочие системы;
- занимаемая территория;
- природные ресурсы;
- межсистемная инфраструктура.

Перечисленные блоки находятся в весьма сложной взаимосвязи и точное описание их (иерархической) структуры является «священным долгом» Института государства и права РАН, о чём его руководство, к сожалению, просто не подозревает. Точная информация о совокупности и взаимосвязи перечисленных блоков – аналог хромосомы биологического организма. Отсутствие в «государственной хромосоме» хотя бы одного элемента приводит к тяжкому заболеванию – «уродству» или «смерти» государства. Особенность блоков в том, что каждый содержит внутри себя свою систему управления (СУ). В частности, блок «экономическая система» содержит в себе СУ материальными потоками и услугами, а блок «финансовая система – СУ финансовыми потоками и т.д. Исключением является блоки «система саморазвития» и «система управления». Они формируют и управляют СУ всех остальных блоков.

3. Доктрины

Политическая система содержат в себе т.н. «законодательные органы». «Языком» законодательных органов являются постановления, инструкции, решения, правила и т.д. Законодательные органы и их документы структурированы. Плановыми документами высшего законодательного органа, который определяет будущее социальной сферы и экономики страны, являются доктрины (концепции, стратегии) развития отраслей социальной сферы и материального производства, в которых Президент, законодатели, министры, руководство крупных корпораций, научные и общественные организации излагают в них своё согласованное видение

социальных и отраслевых проблем, перспектив их решения. В явном или неявном виде существуют:

- социальная доктрина;
- экономическая доктрина;
- оборонная доктрина;
- внешнеполитическая доктрина;
- внутривнутриполитическая доктрина;
- научная доктрина;
- энергетическая доктрина;
- промышленная доктрина;
- аграрная доктрина;
- ресурсная доктрина;
- культурная доктрина;
- религиозная доктрина;
- и т.д.

Но эти доктрины ресурсно не сбалансированы, они имеют весьма общие формулировки целей и скупые наборы показателей. А в идеале - это должны быть долгосрочные (на 20-30 лет) прогнозы развития отраслей социальной сферы и народного хозяйства с учетом выполнения государственных программ, их перекрёстного воздействия и ресурсной балансировки. Набор сбалансированных (по ресурсам) доктрин является конструктивной формулировкой национальной идеи (НИ). Более точная формулировка НИ в принципе не возможна. Краткая выжимка из НИ (с добавлением спекулятивных компонент, отражающих чаянья избирателей) обычно присутствует в лозунгах всех политических партий. Формулировки НИ меняется со сменой Правительств. Журналистские и пропагандистские трактовки НИ (звонкие и парадоксальные) – народное мифотворчество.

3. Воспроизводственные процессы

В каждом государстве протекают следующие процессы:

1. Воспроизводство системы управления государством.
2. Воспроизводство населения и бытовой культуры.
3. Воспроизводство и накопление оборонного потенциала.
4. Воспроизводство международного статуса и целостности страны.
5. Воспроизводство социальных отношений населения.
6. Воспроизводство нравственных ценностей в обществе.
7. Воспроизводство и накопление фундаментальных научных знаний.
8. Воспроизводство и накопление прикладных знаний .
9. Воспроизводство и накопление технологий.
10. Воспроизводство и накопление основного капитала.
11. Воспроизводство ВВП.
12. Воспроизводство и накопление капитала юридических и физических лиц.
13. Воспроизводство природных ресурсов.

14. Воспроизводство экологической обстановки.

15. и масса других воспроизводственных процессов.

Воспроизводственные процессы могут быть стабильными, расширенными и затухающими. Поэтому правительство и общество следят за протеканием этих процессов и пытаются (каждый по-своему) гармонизировать их. Серьезное нарушение хотя бы одного вида воспроизводства может привести к гибели государства.

4. Хозяйственный механизм

Воспроизводство ВВП, воспроизводство и накопление капитала юридических и физических лиц, воспроизводство и накопление технологий - это воспроизводственные процессы экономики. Управление воспроизводственными процессами в экономике происходит одновременно по двум каналам: централизованное директивное управление и саморегулирование экономических агентов в рамках правовой системы. Система правил, в рамках которых происходит саморегулирование экономических агентов (организаций и корпораций), называется хозяйственным механизмом. Иногда его называют хозяйственным правом, но провести четкую границу между ним и статьями гражданского и уголовного права практически невозможно. Это надстройка, которая опирается на всю правовую систему государства. К сожалению, в России современная правовая система находится ещё в стадии становления и все её недостатки (неявно) сказываются на хозяйственном механизме.

Конструкция хозяйственного механизма всегда была, есть и будут предметом острой классовой и внутрисполитической борьбы. Любое Правительство стремится установить выгодные для правящего класса (элиты) параметры и пропорции централизованного и децентрализованного управления экономикой. Любая оппозиция занимается разоблачением классовой выгоды, маскируемой государственными целями. Но в процессе этой борьбы «оппоненты» начинают осознавать, что «плывут в одной лодке», а поэтому (чтобы не утонуть) начинают делиться, договариваться и вообще, вести себя прилично. Исключение составляет «компрадорская буржуазия», у которой капитал, дома, семьи и дети находятся за рубежом. Она заинтересована только в своём личном обогащении.

Выбор оптимального хозяйственного механизма – нерешённая научная проблема. Сейчас в качестве критериев экономических успехов и социального развития используются суммарный прирост ВВП за длительный период (20-50 лет), уровень жизни, качество жизни, ИРЧП и т.д. Можно спорить о совершенстве методик исчисления этих показателей, но прогресс в критериях за последние 100 лет неоспорим. К сожалению, об этих критериях забывают, когда речь идёт о дележе сиюминутной выгоды (в процессе переговоров между профсоюзами трудящихся, предпринимателями и чиновниками), но без долгосрочных критериев оценить эффективность хозяйственного механизма невозможно.

5. Классовая борьба

Классовые отношения между собственниками средств производства и трудящимися существуют ровно столько, сколько существуют государства, т.е. примерно 5000 лет, начиная с государства Урарту, но понимание особой роли этих отношений (в общественном сознании) пришло совсем недавно. Во времена первой Буржуазной революции в Нидерландах (1566-1609гг.) был сделан первый шаг – ликвидировано «божественное» право феодалов присваивать всё, что они захотят. Тогда (в рамках общественного сознания) стало ясно, что власть – не от Бога. Правительство, всего лишь - комитет по управлению общественными делами, подотчётный всему населению страны. Но тут же возникла проблема исчисления пропорций присвоения прибыли. Возникла трудовая теория стоимости товаров и услуг. Английская буржуазная революция (1640-1660гг.) существенно усовершенствовала хозяйственный механизм и стимулировала появление ряда экономических понятий и теорий, которые являются фундаментом современной экономической науки. Буржуазно-демократическая революция во Франции (1789-1794гг.) окончательно сформулировала и закрепила основные понятия современного хозяйственного права. Кодекс Наполеона (избавив государство от феодальных пут) стал основой правовых систем всех европейских государств. Но проблема разделения прибыли осталась. В начале 19 века в Европе (а затем и в США) на политическую арену вышел организованный рабочий класс. Социальные потрясения в Европе и США продолжались до начала 20 века. В середине 19 века в Европе возник «Социалистический проект», который (в извращённом виде) стал идеологией Великой Октябрьской социалистической революции в России (1917-1922гг.). Она изменила все отношения собственности, но (несмотря на предельное обобществление средств производства) проблема оптимального разделения прибыли так и осталась нерешённой. Конкретно измерить количество «труда», вложенного в каждый продукт и каждую услугу, так и не удалось.

В СССР в рамках государственной идеологии утверждалось, что вся история государств – это история классовых отношений. Отсюда выводилась необходимость защиты «угнетённых» при помощи «диктатуры пролетариата» и управления обществом при помощи партийных чиновников. А поскольку (промышленный и с/х) пролетариат всегда занят на производстве, партийные чиновники постоянно путали партийную кассу с государственной казной, весьма слабо разбирались в экономике, но хотели хорошо жить. Тайные финансовые накопления генсеков, членов ЦК, руководителей обкомов и тайные распределители (коньяка, колбасы и прочего дефицита) ещё ждут своих историков.

Безусловно, производственные отношения невозможно понять без учёта классовых интересов, но их абсолютизация – явный «перегиб». Уже в СССР стало ясно, что «трудовая теория стоимости» - прекрасный памятник в

длинном ряду прочих «массовых заблуждений» типа «флогистона» и без понятия «оптимальный хозяйственный механизм» классовую проблему не решить. Ультра либеральная идеология, которой придерживается современный правящий режим, тоже не решила проблемы распределения прибыли. Гипотеза о том, что «рынок» всё сам отрегулирует за 20 лет экспериментальной проверки так и не подтвердилась. Имущественное неравенство различных слоёв населения превысило все разумные границы, что неизбежно закончится социальным взрывом. Поэтому выбор «оптимального хозяйственного механизма» для современной России – проблема выживания вообще.

Научная социология исходит из того, что история государств – это история развития человеческой цивилизации. Цивилизация делает государства всё более и более управляемыми, заставляя их служить всему обществу. Классовые отношения – часть общественных отношений, отражающая культурный, научный и технологический уровень развития общества – тоже управляемый процесс. В различные (исторические) времена каждый «участник производства» считал, что ему принадлежит «справедливая» (т.е. достаточно большая) часть, и (в меру интеллектуальных способностей) аргументировал свои притязания.

Попытка вывести долю прибыли из «священного» права частной собственности на средства производства (и, следовательно, и на продукцию) закончилась поимкой жуликов за руку: действительно, продукт производства принадлежит предпринимателю, но не оплата труда, которая содержится в цене продукта.

Попытки «социалистического патриархата» навязать каждому своё по соображениям чиновника из министерства тоже закончились неудачей. Причина не в том, что чиновники никогда не обижали себя, а трудящимся давали мало. Основная причина – в торможении научно-технического прогресса во всех сферах хозяйственной деятельности, без которого абсолютная величина ВВП растёт медленно либо вообще затухает.

Формально отношения государства, собственников и трудящихся на «коротком периоде» (до 5 лет) соответствуют «игре с нулевой суммой», где возможны различные случайные пропорции дележа (чем и пользуются демагоги всех мастей). Но на «длинном периоде» (15 и более лет), где суммарная величина ВВП зависит от всех факторов общественного производства, обозначаются уже закономерности. Если слишком много платить трудящимся, то у предпринимателей не будет денег на инновации и расширенное производство, а у государства – охрану правопорядка и защиту от внешних угроз. Если слишком много заберут себе предприниматели, то государство не сможет выполнять свои основные функции, а трудящиеся обнищают и начнут бунтовать и вымирать. Если слишком много возьмёт себе государство, то хорошо будут жить только чиновники и произойдёт «строительство» очередной социальной утопии или «победоносная» война.

6. Профсоюзы

Таким образом, «классовая справедливость» - это не результат многократного повторения «классовых сражений», которые в асимптотике дают правильный результат. Все серьёзные «классовые сражения», как правило, заканчиваются разрушением государства. В свете накопленного опыта стало ясно, что коммунистическая идеология - это идеология непрерывной «собачей свалки», где побеждает «сильнейшая собака» и возникает муравьиное государство. А муравьиные государства, построенные под «фюреров» и «генсеков», не способны к длительному существованию, поскольку не обладают «смысловыми фильтрами», позволяющими отбирать наилучшие варианты развития.

С другой стороны стало ясно, что и либеральная идеология «равных возможностей и свободного рынка» - это маскарад, где грамотные негодяи (пользуясь хроническим несовершенством законов и госаппарата) обворовывают простых людей.

«Классовая справедливость» - это нравственная категория, которая должна устанавливаться надсистемой - идеологией государства и должна признаваться всеми участниками «производства и дележа прибыли», т.е. гражданами государства. Государственная идеология - это идеология «коллективного самосохранения», достигаемого совершенными законами и госаппаратом. Она должна иметь своих «жрецов» и свою «юстицию», т.е. инструменты измерения социально-экономического состояния общества, алгоритмы его предвидения и регулирования для различных ситуаций. Иметь алгоритмы оценки выгоды и ущерба всех слоёв общества, правила принятия решений высшими должностными лицами и кодекс поведения всех участников экономической деятельности.

Мы должны научиться отделять «государственную идеологию» от её интерпретаторов - высшую администрацию и госслужащих. Эти люди действительно стараются служить обществу и государству, но иногда допускают ошибки. Иногда - роковые для государства или его слоёв населения. Поэтому в процедурах принятия всех судьбоносных решений обязательно должны существовать «смысловые фильтры». Существование таких фильтров должно быть закреплено Конституцией.

Современное гражданское и уголовное право, по сути, является техническим усовершенствованием Римского права, возникшего примерно 2300 лет тому назад. Именно Римское право позволило перейти обществу от первобытного варварства к современной культуре. Но, к сожалению, не избавило людей от хозяйственного варварства, из-за которого все 5000 лет невежество борется с просвещённым эгоизмом.

При новых технических и информационных возможностях общества станет возможной рутинная технология ликвидации серьёзных классовых конфликтов. Для этого все «занятые по найму» должны быть членами единого Профсоюза (с региональными и отраслевыми организациями и

иерархией), который финансируется отдельной строкой в федеральном бюджете.

Все (сколь ни будь серьёзные и общественно значимые) трудовые конфликты должны быть известны руководству и решаться в суде с формулировкой: Профсоюз (работников такой-то отрасли и такого-то региона) против администрации (такой-то отрасли и кого-то региона) или против собственников (такой-то корпорации). При этом все заседания должны оперативно и точно освещаться в средствах массовой информации.

Бурные события 19 и 20 века привели человечество к осознанию необходимости новой государственной культуры. Два века шёл поиск оптимальных форм государства и выработка канонов общественных взаимоотношений. Это достаточно сложная задача в научно-методическом и организационном плане только начинает решаться. Необходимо новое Общественное право, которое, впитав в себя всё лучшее, что было достигнуто ранее, займётся, наконец, государством. Глобальная информатизация общества и автоматизация принятия решений не позволят более скрывать государственные и хозяйственные преступления. Должны появиться новые статьи уголовного кодекса, где будет определена ответственность высших должностных лиц за государственные преступления и высших руководителей (собственников) за нарушение статей хозяйственного права. Но всё это начнётся с формулировки новой Конституции и новой государственной идеологии. Новый Конституционный Суд должен стать настоящим гарантом новой государственной идеологии.

7. Система саморазвития

Система саморазвития – это совокупность:

- понятийного тезауруса государства;
- понятийного аппарата основной массы населения;
- общественного мнения и механизма его формирования;
- законодательных органов;
- аппарата проектирования гипотетических конструкций;
- аппарата реализации гипотетических конструкций.

Тезаурус государства должен быть достаточно развитым и иметь высокую «разрешающую способность», чтобы фиксировать существенные нарушения «государственной хромосомы», аппарат проектирования должен генерировать новые, более эффективные элементы и процессы, а аппарат реализации, закрепляя положительные черты конструкции метаорганизма, убирать неэффективные элементы и процессы. Система саморазвития является «абсолютной властью», которая может создавать всё и вся, а так же убирать всех и вся. Но с пользой для метаорганизма, разумно и в пределах возможного. В основе деятельности системы саморазвития лежит понятие о высших целях государства и чёткая диагностика существующего положения.

Общество - большая «вычислительная машина», которая использует различные принципы принятия решений: по научным или моральным критериям, по экономическим интересам (групповыми, классовыми или профессиональными), по национальным или региональным целям, по организационной или военной силе противоборствующих сторон и т.д. Но в системе саморазвития должна отражаться единая государственная мудрость общества. Чем более развито общество, тем чаще (при принятии судьбоносных решений) будут использоваться научные принципы и предвидение долгосрочных последствий и реже классовые войны. Для государства – гражданский мир - это общественный договор, текст которого фиксируется в Конституции.

О системе саморазвития Человечество знает с незапамятных времён, но ни в школах, ни в университетах её не изучают. Это предмет тайного знания элиты. Она «приватизировала» систему и пытается доказать, что её устами говорят Небеса. Систему саморазвития олицетворяли различные родовые и национальные советы (вече), затем князья, монархи, цезари, фюреры и генеральные секретари, а теперь парламенты и президенты. Эту систему использует правящий класс для закрепления своего господства. Тайно на неё влияют иностранные государства, к ней рвутся все политические партии, национальные группировки и религии. Но, если грамотно отделить объективные процессы от субъективных притязаний, общество избавится от суеверного ужаса перед «роковыми обстоятельствами» и (при помощи науки) расставит всё по своим местам.

Настройка системы саморазвития (как и создание научных школ) происходит долго и всегда требует от исполнителей и гражданского мужества, и грамотности. Именно этого нехватает российской общественности и профессиональной оппозиции. А поскольку отрицание одной глупости не гарантирует от совершения другой, сейчас активная деятельность профессиональной оппозиции (часть которой финансируется из-за рубежа) просто вредна. Существует ряд причин, из-за которых общество не может объединить свои усилия, в частности:

- низкая экономическая и юридическая грамотность интеллигенции;
- отсутствие общепризнанного проекта новой системы управления (СУ) экономикой РФ;
- отсутствие координационного центра.

По идее таким центром должно было бы стать экономическое отделение РАН, но в настоящее время оно деморализовано и некомпетентно.

Когда традиционная система саморазвития не справляется со своими обязанностями, происходят дворцовые перевороты, народные мятежи и революции. Хроническое несовершенство системы саморазвития приводит к задержке в развитии государства и (как правило) к его гибели.

8. Система управления

Власть, экономика, деньги и предсказание будущего во все времена были окутаны мистической тайной. Желавших поговорить на эту тему было всегда много, но не многие рисковали объяснить их природу. Когда же это происходило, то оппоненты, используя диалектику, впадали в такие философские дебри, что начальная тема разговора просто терялась. Попутно отметим, что ни один компьютер не использует диалектическую логику, поскольку все её выводы элементарно описываются булевой алгеброй.

Наука 19 века, начав разбираться в системах управления (СУ) электрических и механических систем, не имела адекватного инструментария для описания СУ экономическими и социальными системами. Наука 20 века, завершив исследование СУ электрических и механических систем, только приступила к исследованию СУ экономическими и социальными системами, но не довела его до конца. Решающее слово будет принадлежать науке 21 века.

Если в основе СУ электрических и механических систем лежат электрические и механические устройства (которые на имеют своих целей), то основу СУ социальными и экономическими системами составляют люди (которые имеют свои цели). Все социальные и экономические СУ персонифицируются как элиты. Причём за всю историю человечества наблюдается устойчивый феномен: какие бы благородные цели общественного развития не декларировали элиты, реально они концентрируются на достижении только своих целей за счёт общества. Паразитарная элита (ПЭ) эксплуатирует общество и тормозит его (социальное, экономическое, техническое, информационное, научное и т.д.) развитие, поскольку у неё и у общества разные стратегические цели. В международных отношениях ПЭ не дают возможности различным обществам конструктивно взаимодействовать между собой, провоцируя различные конфликты и войны.

Взаимодействие ПЭ с обществом происходит в рамках «неантагонистической игры», т.е. где-то интересы ПЭ и общества совпадают, а где-то нет. В конечном итоге феномен ПЭ является следствием:

- универсального закона самосохранения биологических индивидуумов;

- отсутствия надсистемы, регулирующей поведение элиты.

Поэтому перед учёными, конструирующими новые СУ экономикой и социумом, стоят поистине исторические задачи. Необходимо:

- создать механизмы социальной самоорганизации, приводящие к совершенному обществу (т.е. организации, адекватно отражающей окружающую действительность, свою структуру и формулирующей общественно значимые цели развития);

- создать механизмы формирования и контроля элит, для неукоснительного достижения общественно значимых целей.

Зрелище социального неравенства и социальной несправедливости было отвратительным во все времена. Во все времена люди боролись с этим Злом, используя все доступные средства. В частности, в середине 19 века было предложено социализировать собственность на средства производства, но как показал масштабный эксперимент в России (1917-1991гг.) и в других странах это привело лишь к частичному решению проблемы. Выяснилось, что даже тотальная социализация средств производства не решает проблему возникновения ПЭ. Оказалось, что не все собственники средств производства – паразиты и не все коммунистические секретари – ангелы во плоти. Неограниченная жажда власти, безвинно репрессированные, экономическая и правовая безграмотность, грубые хозяйственные ошибки, мировоззренческие заблуждения и закрытые распределители – характерные штрихи той эпохи.

Стало ясно, что необходимы более развитые инструменты хозяйственного механизма, финансирования и планирования общественного производства независимо от форм собственности. Стало ясно, что главным инструментом общества должен стать новый государственный аппарат. Инструментами обновления должны стать чёткие формулировки статей новой Конституции, в законодательных актах которой будут чётко определены цели общественного развития, необходимость отчётности всех органов государственной власти, алгоритмизации и автоматизации функций государственных учреждений, включая прокуратуру.

Именно прокуратуре должна принадлежать решающая роль в контроле за формированием нового общества и поведением элиты. Именно прокуратура станет начальным элементом автоматизированного «правового конвейера», на который уже никто (кроме системы саморазвития) не сможет повлиять. Поэтому прокуратура должна иметь развитые подразделения, специализирующиеся на выявлении нарушений в сферах:

- государственного строительства;
- парламентской деятельности;
- международных отношений;
- военной деятельности;
- хозяйственной деятельности;
- общественной деятельности;
- административного и уголовного права.

В современном российском государстве (где высшее руководство и олигархи работают в России вахтовым методом, имея счета, квартиры и жён за границей, где руководителем Совета Безопасности был человек с двойным гражданством, где выборочное правосудие, где Парламент никак не ратифицирует пункт 20 Конвенции ООН против коррупции, который даёт определение понятию «незаконное обогащение» и т.д.) расхождение между целями элиты и общества достигло критического значения, но существующая прокуратура исправить положение не сможет никогда.

В принципе (если убрать современные научные и технические термины) в сказанном выше ничего особенно нового нет. Обычная социал-демократическая платформа. На ней (всю сознательную жизнь) стоял Георгий Валентинович Плеханов (1856—1918гг.). Величие этого человека заключается в его выводе о превращении интеллигенции XX века в ведущий класс общества и утрате диктатурой пролетариата прогрессивного характера воздействия на экономическую и социальную системы.

9. История российской государственности

Мы знаем историю России как историю династий, дворцовых переворотов, войн и нашествий, предателей и героев, революций и демократических преобразований. Хорошо известны программы партий, привычки и поступки главных действующих лиц и их окружения, от воли которых (как нам кажется) полностью зависела судьба нации. Эти сведения составляют 99% официальной истории, преподаваемой в школах и вузах. Но не многие знают, что у России существует и другая история - история формирования цивилизационных институтов: научных, экономических и технологических школ. Цивилизация – это не только власть, письменность и религия. Это её реликтовые составляющие. Современная цивилизация определяется понятийным и технологическим тезаурусом нации (набором научных, управленческих и экономических знаний, материальных и информационных технологий), а так же системой общественных институтов. Понятийный и технологический тезаурус нации не в меньшей степени, чем перечисленные выше факторы, определяют историческую судьбу нации.

В 1914 году в России было много крестьян, ходивших в лаптях, но государство Россия не было «лапотным», как это утверждала коммунистическая пропаганда. К началу 20 века в России были современные (по тем временам) технологическая школа и школа экономики. Россия сама строила линкоры, подводные лодки и самые совершенные в мире миноносцы. Широко известное ЦАГИ возникло не на пустом месте, а как развитие леденцовской аэродинамической лаборатории. Единственной страной, имевшей в Первую мировую войну эскадры дальних бомбардировщиков, была Россия. История быстрого создания советской атомной бомбы начинается не с Л.Берии и «легендарных» разведчиков, укравших чертежи Бомбы, а с урановых экспедиций В.И.Вернадского (1915г.) и Радиевого института, созданного В.И.Вернадским в Петрограде (1922 г.). Без подготовленных специалистов (на что требуются десятилетия) бесполезны любые чертежи. Инженерные кадры многих прославленных советских конструкторских бюро (продукция которых до сих пор охраняет наши границы) были подготовлены ещё в императорском МВТУ. Телевидение и вертолёт изобрели русские инженеры – увы, иммигранты.

Основой монетной системы Царской России начала XX века был золотой рубль, который в 1897 году привязали к золоту. Один рубль равнялся 0,774235 г. чистого золота. Цены на зерно во всём мире до 1915 г.

устанавливались (не в Лондоне, а в России) после завершения нижегородской ярмарки. Российская экономическая школа спокойно смотрела на теоретические упражнения социалистов, ясно представляя себе утопический характер их воззрений. «Капитал» К.Маркса был одной из множества других книг по экономике, которые свободно продавались во всех книжных магазинах империи. В теоретических спорах отмечались пороки капитализма и прорабатывались варианты его усовершенствования, но к 1921 году (к моменту завершения революционной борьбы за власть) логически непротиворечивый проект социально-экономического переустройства российского общества у победившей партии отсутствовал. Аграрную реформу коммунисты «позаимствовали» у эсеров. А об их идиотских экспериментах в 1918 году с прямым товарообменом, о шараханьях к НЭПу и обратно даже современные кафедры экономики (которые чутко улавливают «политес») стараются говорить вскользь. Революционные войны 1917-1921гг. привели к утрате экономических и государствообразующих сведений, но надо отдать должное коммунистам той поры. Это были прагматики, не отягощённые догмами. Главное для них – Власть. Поэтому они легко меняли свои «теоретические» взгляды, когда видели, что из-за них они могут её потерять. Они использовали всех (особенно классово чуждых офицеров, экономистов, учёных и инженеров), всех кто помогал им её удержать.

21 января 1915 г. в Физико-математическое отделение Академии наук России поступило предложение о создании при Академии наук КЕПС (комиссии по исследованию производительных сил страны). Вместе с В.И. Вернадским это предложение подписали академики А.П. Карпинский, Б.Б. Голицын, Н.С. Курнаков, Н.И.Андрусов. Появление такого предложения было вызвано недовольством научной интеллигенции работой правительства по обеспечению русской армии всем необходимым для ведения кампании на фронтах первой Мировой войны. Обнаружилось многолетнее отставание России в вопросах исследования и освоения ресурсов. Положение в этой области невозможно решить сиюминутным решением правительства. Требовалось масштабное изменение подхода к планированию и ведению поисковых и промышленных работ, обеспеченных научными изысканиями. Для оформления этого процесса и предназначалась КЕПС. Предложение было немедленно поддержано императором Николаем II и 4 февраля 1915 года Физико-математическое отделение Академии наук приняло решение образовать КЕПС. В.И. Вернадский в многочисленных записках и публикациях раскрывает не только смысл работы КЕПС, но формирует ясный организационно-методический план работы, определяет структуру Комиссии, намечает ее перспективу развития. Несмотря на высокую актуальность снабжения армии, В.И. Вернадский определяет главную задачу КЕПС как организацию точного, по возможности полного и систематического в масштабах всей страны учета природных ресурсов

России. Вначале В.И. Вернадский являлся председателем Временного бюро КЕПС, а 11 октября 1915 г. тайным голосованием избран председателем Совета КЕПСа - руководящего органа комиссии.

После «революционного» погрома российской интеллигенции уцелевшие сотрудники КЕПСа и российской экономической школы (И.Г.Александров, В.Р.Вильямс, И.М.Губкин, Д.И.Прянишников, С.Г.Струмилин) составили научный костяк Госплана СССР, который был создан 22 февраля 1921 г. Их знания и опыт позволили создать алгоритмы планирования и финансирования, благодаря которым была осуществлена научная, технологическая и промышленная подготовка к надвигающейся страшной Войне. Во время Отечественной Войны принципы принудительного товарообмена и прямого централизованного планирования были просто необходимы, но для мирной жизни они явно не годились. Однако, высшее руководство Партии закрепило этот хозяйственный механизм (вызванный чрезвычайными обстоятельствами), усилив болтовню про соцсоревнование. Все попытки модификации феодального хозяйственного механизма (недостатки которого не мог компенсировать никакой Госплан) заканчивались провалом, поскольку затрагивали властные и экономические интересы партийной верхушки, наивно верящей в своё бессмертие. Отсутствие объединяющего начала всех империй – совершенного и привлекательного хозяйственного механизма – одна из причин распада СССР.

Реформа хозяйственного механизма в новой России осуществлялась людьми с весьма своеобразными «теоретическими взглядами», которые формировались за пределами России. В процессе Перестройки (1985-1995гг.) назойливая и некомпетентная критика пороков «тоталитарного социализма» привела к тому, что у большинства людей термины «планирование и Госплан» стали символом принуждения и тотальной социализации. Все хотели свободы и (при отсутствии научной школы экономики и финансов) получили либеральную рыночную экономику в вульгарной трактовке. Что и завело новую Россию в очередной экономический и социальный тупик.

В СССР в рамках официальной идеологии (а по сути - религии) тормозилось развитие таких важнейших научных школ как политология, юриспруденция, социология и экономическая теория. Систематически деформировался институт общественного мнения и система саморазвития. Но научные школы и социальные институты не появляются в одночасье на пустом месте. Поэтому новая Россия ещё не имеет научной школы экономики и современной системы саморазвития. Мы ещё не стали современным обществом. Не имея иммунитета против «родных отцов» и «агентов влияния», не имея патриотической интеллигенции, не зная, что такое настоящая экономическая свобода (в США 30 миллионов предприятий малого бизнеса и 70% населения, владеющих акциями корпораций),

население России корчится в судорогах псевдо-демократии, псевдо-правопорядка и псевдо-рынка.

Академия Наук за 20 лет полной свободы не сумела создать полноценную систему экономических взглядов. В понятийном аппарате всех экономических кафедр ведущих вузов России существуют зияющие провалы. Особенно в вопросах финансов и государственного устройства. Университетский учебник по экономике современной России отсутствует. Шаманские заклинания руководителей Минфина (о таргетировании инфляции) и политологов всех мастей стали заметны даже не искущённым слушателям. Современные государственные деятели избегают термина «индикативное планирование», хотя (при эпидемии подражательства западным нормам и терминам) следовало бы в первую очередь обратить внимание на него. Термин «прогноз» стал применяться настолько широко и безответственно (без упоминания о методике прогнозирования), что началась девальвация этого понятия. В 1985-1995гг. в ВЦ Госплана и в ВЦ АН СССР были разработаны хорошие прогностические модели для переходной экономики и при некоторой трансформации Госплан и Госснаб могли бы стать первоклассным прогностическим центрами, ориентирующими наших предпринимателей и правительство в условиях непрерывно меняющейся рыночной конъюнктуры. Но смысл почти готовой конструкции «прорабами перестройки» понят не был и они были упразднены. Причём первым был разрушен ГКНТ с уникальной системой наблюдения и внедрения новой техники и технологий. Минэкономики не сумело заменить Госплан и многие важные процессы (управление трудовыми ресурсами и федеральными программами, бюджетный процесс и учёт факторов безопасности государства) до сих пор не имеют ни соответствующих административных органов, ни алгоритмов, ни ответственных лиц.

10. Иллюзия инновационного развития

Почти 15 лет все российские экономисты, политики, министры и премьер-министры говорят о том, что нам необходимо перейти к инновационному развитию. Были созданы «Роснано» и «Сколково», назначены эффективные менеджеры, засекречены результаты проверки их деятельности Счётной Палатой, созданы «институты развития», «особые экономические зоны», «технопарки» и «индустриальные парки», снижены налоговые ставки, компенсированы высокие ставки долгосрочных кредитов, созданы фонды для раздачи денег малому и среднему бизнесу, реформирована Академия Наук, но ситуация так и не изменилась. За последние 15 лет за рубеж уехало более 1400000 (в основном молодых) учёных, а темпы экономического роста упали до уровня стагнации.

Инновационное развитие – это такой режим развития экономики, когда корпорации (в силу условий хозяйственного механизма) вынуждены (!) прибегать к инвестициям в новую технику, технологии, материалы,

системы управления, оргструктуры и алгоритмы, что бы получить дополнительную прибыль или просто не разориться.

Объяснять «лицам, принимающим решения», что при нынешнем хозяйственном механизме переход в режим инновационного развития невозможен – значит просто терять время. Экономическое образование у нас построено таким образом, что представление об экономическом механизме и режимах развития экономики у слушателей отсутствует полностью. Вульгарное толкование зарубежных экономических теорий, неадекватное объяснение происходящего, рыночные мифы и просто утопические мечты стали тематикой почти всех «высоких форумов» экономистов России.

Совершенство хозяйственного механизма – один из важнейших показателей общей культуры общества и государства. А общая культура общества (и экономическая, в частности) – очень инерционный объект. Нужны десятилетия кропотливой просветительской, законодательной и судебной деятельности. Сравнительный анализ различных механизмов и декларация желаемого хозяйственного механизма – до сих пор – предмет острой политической борьбы в обществе и скрытый фактор межгосударственных отношений.

Чтобы перейти к инновационному развитию экономики России необходимо за 5 лет энергичных и продуманных реформ :

- обуздать инфляцию и довести её до уровня 1-2% в год;
- снизить ставку рефинансирования ЦБ до уровня 0% в год;
- снизить ставки коммерческих банков по долгосрочным кредитам до 3% в год;
- повысить коэффициент монетизации ВВП (минимум) до 100%;
- усовершенствовать валютное регулирование, приблизив курс рубля к паритету покупательной способности;
- создать массовый малый и средний бизнес;
- создать массовую ипотеку;
- создать эффективные саморегулирующиеся производственно-сбытовые организации малого и среднего бизнеса;
- законодательно закрепить нормативы расходования средств корпораций с государственным участием;
- создать систему регулирования цен и тарифов;
- создать эффективную налоговую систему;
- создать эффективную систему арбитражных судов;
- подавить массовую коррупцию;
- создать систему индикативного планирования;
- создать систему планирования и управления НТП;
- алгоритмизировать процесс разработки государственного бюджета;
- и т.д.

Кроме того, необходимо принять постановление Правительства «О создании Государственного Комитета по науке и технике (ГКНТ)»,

которому бы подчинялись: федеральное агентство научных организаций (ФАНО), «Сколково», «Роснано», «институты развития», «особые экономические зоны», «технопарки» и «индустриальные парки». ГКНТ займётся планированием развития научной сферы с учётом потребностей экономики, реальных возможностей РАН и опытно-экспериментальной базы. В частности, его задачами будут:

- оценка состояния научной сферы (НС);
- планирование долгосрочного развития НС;
- выбор приоритетных направлений НС и распределение инвестиций по отраслям НС;
- диспетчеризация ресурсов по крупным федеральным и отраслевым научным программам (независимо от источников финансирования и ведомственной принадлежности);
- разработка и совершенствование методики оценки вклада новой техники, технологий и материалов в прирост ВВП;
- оценка эффективности выполнения НТ программ (федеральных и отраслевых);
- разработка методики и совершенствование методики оценки технического уровня;
- оценка технического уровня отраслевых технологий, различных изделий и материалов;
- организация патентной защиты изобретений через ВИНТИ;
- методическая помощь малому и среднему бизнесу в инновационной сфере;
- координация деятельности венчурных корпораций;
- формирование библиотеки передовых технологий.

Взаимодействие ГКНТ с плановой системой – предмет особого рассмотрения, которое будет возможно только в рамках процедур централизованного планирования.

Только после этого можно стимулировать масштабные инвестиции в НИОКР и новую технику.

Но кто же позволит всё это сделать? Бенефициарам ситуации менять сложившуюся систему – значит терять колоссальную прибыль, которую получают именно они. Всё остальное их не волнует.

11. Заключение

Несмотря на некоторые внешнеполитические успехи, экономическая ситуация в России ухудшается с каждым кварталом. Тому много причин и главная – «слом» трендов фундаментальных характеристик после 2010 года. Они все изменились в худшую сторону. Эпоха экстенсивного развития закончилась. Быстрый переход к интенсивному развитию (как было показано выше) невозможен. Мы попали в «институциональный капкан», выход из которого будет мучительным и потребует полной смены сложившейся парадигмы развития, т.е. смены Правительства. Чтобы осознать всю

серьёзность сложившейся ситуации достаточно взглянуть на инерционный прогноз темпов ВВП и количества безработных, полученный на модели P1-4Ф(2014), разработанной в лаборатории 40 ИПУ РАН.

Инерционный прогноз – это имитация развития экономики при условии отсутствия управляющих воздействий Правительства и сохранении ранее обозначившихся тенденций развития (рис.1). В частности, такими тенденциями являются динамика производительности труда (рис.3, Тренд 2) и динамика коэффициента импорта (рис.4, Тренд 2). Это - очень инерционные тенденции, которые можно изменить, только при достаточно больших дополнительных капитальных вложениях (помимо бюджетных расходов) в соответствующие мероприятия. В настоящее время Правительство практически потеряло управление народным хозяйством, поэтому достаточно ограничиться только инерционным прогнозом.

Формально (на рис.1) на интервале 2009-2030гг мы наблюдаем длинную «волну Самуэльсона». Короткие черные линии – прогнозы Министерства экономики разных лет. Мы не будем касаться оттенков и различий прогнозов темпов для произведенного и использованного ВВП (пунктир). В данном случае это не важно. Важно то, что в перспективе экономика выходит на стабильный и длительный отрезок почти нулевого развития. При этом, производительность труда продолжает расти. А это значит, что в перспективе будет происходить рост численности безработных (рис.2). Эти общеизвестные логические построения ни у кого интереса не вызывают до тех пор, пока мы не обратим внимания на цифру в 15 миллионов безработных, которые могут быть в 2018 году. Причём в 2030 году эта цифра может достигнуть 24,7 млн. человек.

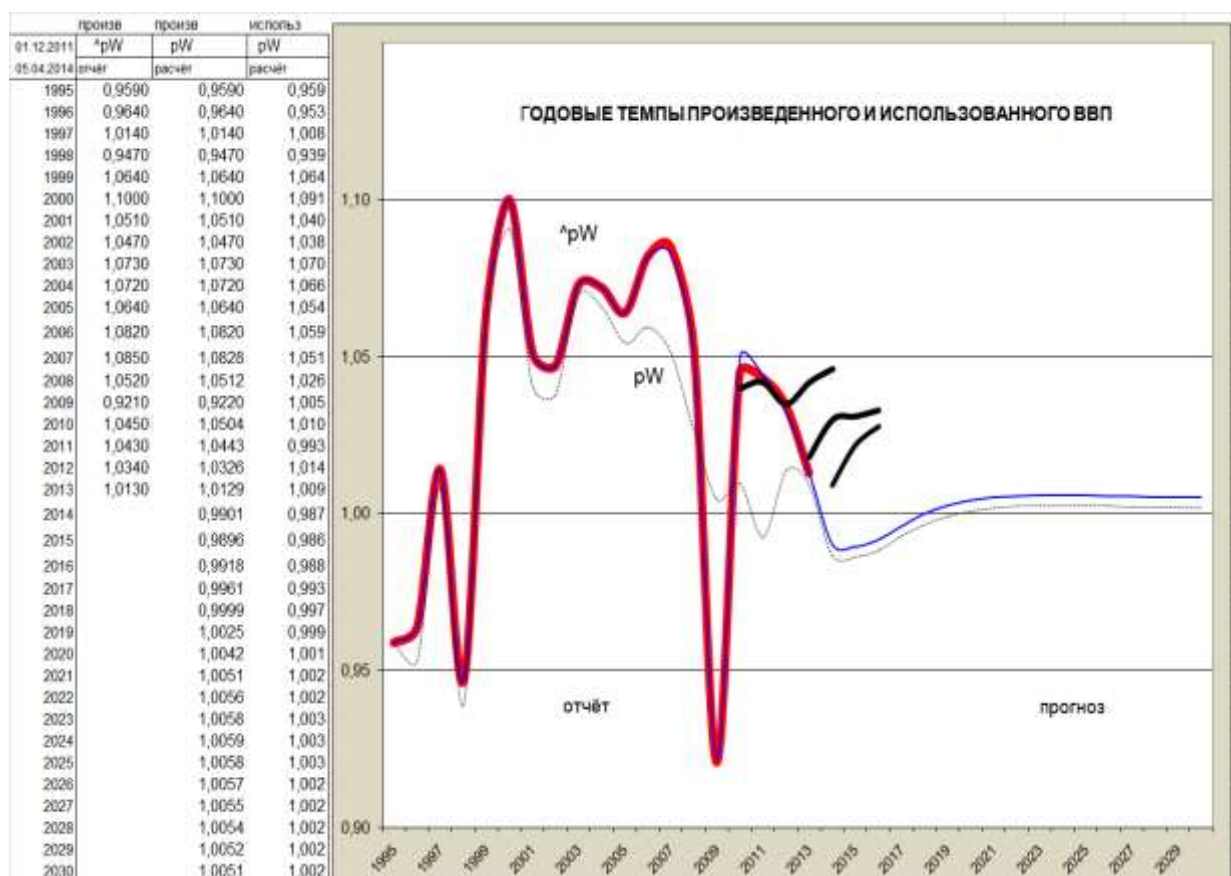


Рис.1. Динамика годовых темпов произведенного и использованного ВВП.

Не дай Бог, конечно, чтобы всё это случилось и оправдался авторский прогноз! Но, судя по всему, страна действительно стоит на пороге социальной катастрофы. Как же так мы «незаметно» подошли к роковой черте? «Простому человеку» это в двух словах не объяснишь, но специалисты знают, что предпосылки к формированию нынешней ситуации начали формироваться ещё 15 лет назад (в 1999 году). Когда окончательно стало ясно, что инфляция не опустится ниже 6% в год, а ЦБ не снизит ставку рефинансирования ниже 8% в год. То есть, элита уже тогда «нащупала» оптимальный режим эксплуатации «объекта».

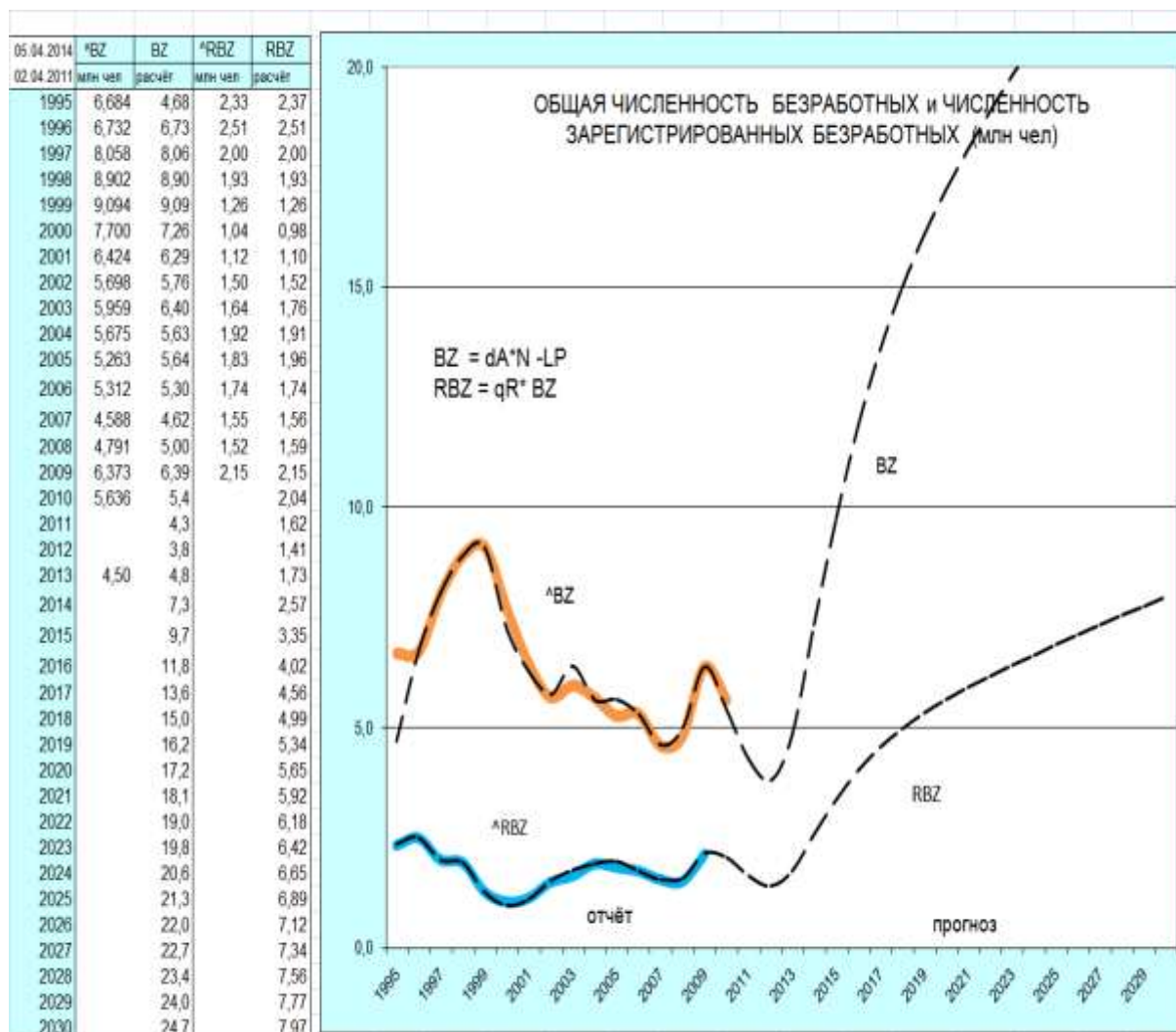


Рис.2. Динамика численности безработных и зарегистрированных безработных в России.

BZ - численность безработных.

RBZ – численность зарегистрированных безработных.

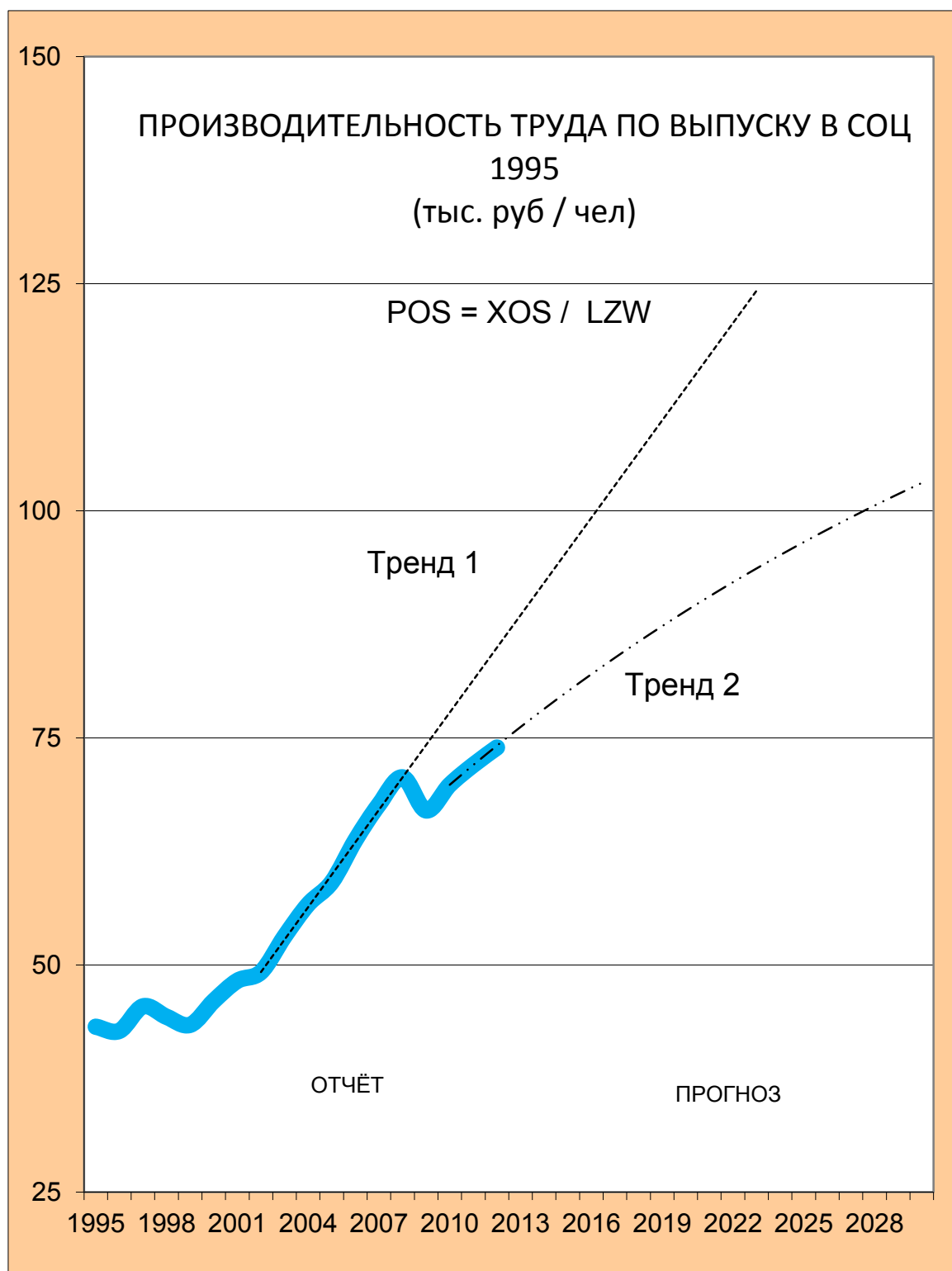


Рис.3. Динамика производительности труда по выпуску в основных сопоставимых ценах 1995 года.

XOS - отечественный выпуск в основных сопоставимых ценах 1995 года.

LZW – количество занятых всего.

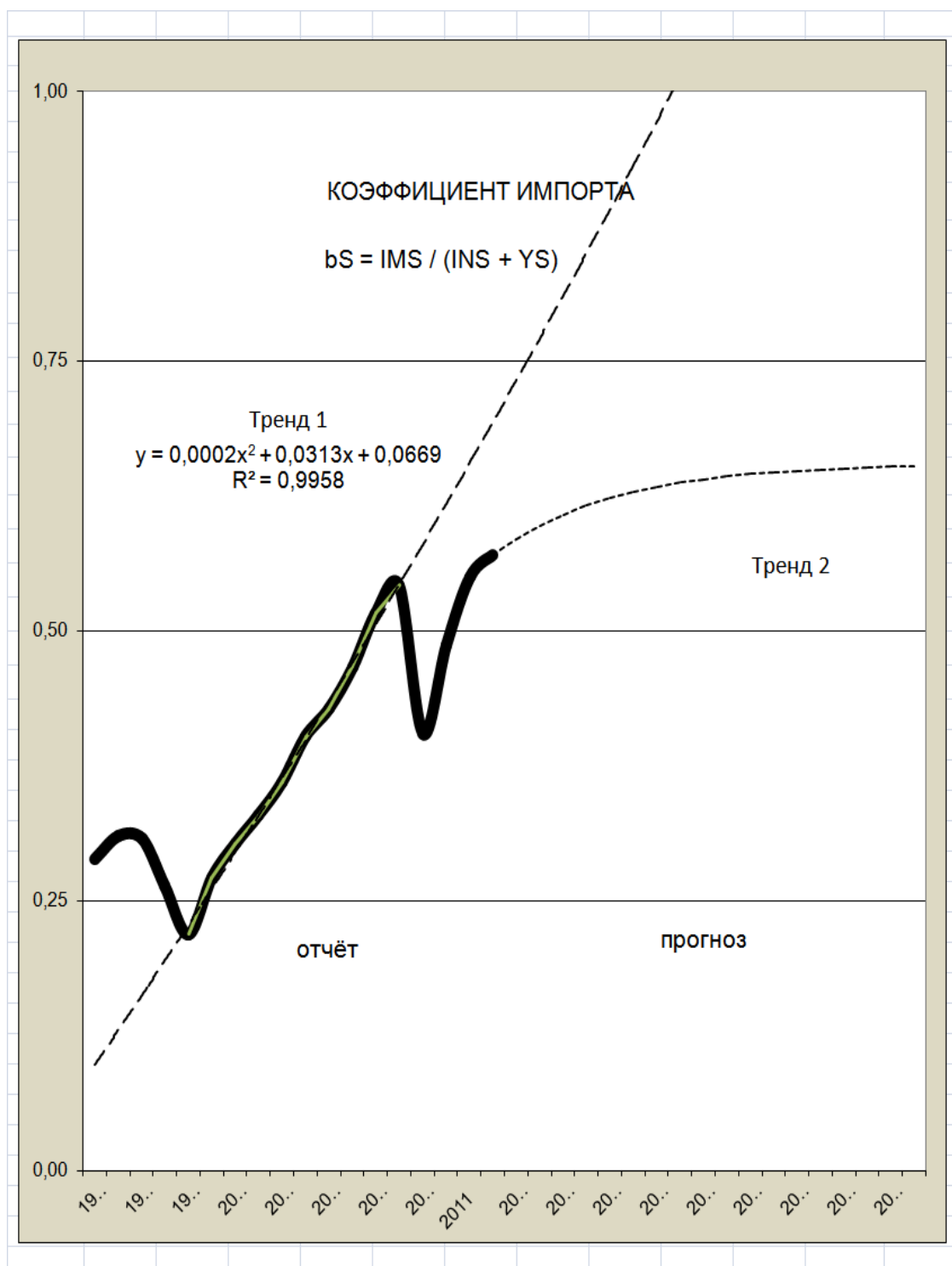


Рис.4. Динамика доли импорта на внутреннем рынке России в сопоставимых ценах 1995 года.

IMS - импорт в сопоставимых ценах 1995 года.

INS – инвестиции в сопоставимых ценах 1995 года.

YS – конечное потребление в сопоставимых ценах 1995 года.

Данный прогноз был составлен по статистической отчетности Росстата на интервале 1995-2012 гг. [1 - 10]. Безусловно, в прогнозе содержатся ошибки. Безусловно, присоединение Крыма и расширение рынков сбыта отечественной продукции несколько улучшит отчетность за 2014 год (темп

прироста ВВП может составить 1%), но в принципе ситуация не изменится. Нас ожидает долговременная стагнация.

Использованные источники:

1. Антипов В.И., Пашенко Ф.Ф. «Материальный аспект воспроизводства ВВП России»: М.: Научная книга, 2008. – 152 с.
2. Национальные счета России в 1995-2002 годах: Стат. сб./ Росстат. - М., 2003. -157 с.
3. Национальные счета России в 1998-2005 годах: Стат. сб./ Росстат. - М., 2006. -145 с.
4. Национальные счета России в 2000-2007 годах: Стат. сб./ Росстат. - М., 2008. -213 с.
5. Национальные счета России в 2001-2008 годах: Стат. сб./ Росстат. - М., 2009. -253 с.
6. Национальные счета России в 2002-2009 годах: Стат.сб./Росстат.- М., 2010. -325 с.
7. Национальные счета России в 2003-2010 годах: Стат.сб./Росстат.- М., 2011. -333 с.
8. Национальные счета России в 2004-2011 годах: Стат. сб./ Росстат.- М., 2012. -341 с.
9. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./ Росстат. – М., 2009 -795с.
10. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб./Росстат - М.,2010. - 558 с.

Антоненко А.В.

студент 3 курса

Морозова К.О.

студент 3 курса

специальность «Менеджмент», «Малый бизнес»

группа 14А1А, 14А1Б

НИ «ТПУ» Институт социальных и гуманитарных технологий

Россия, г. Томск

РЕКЛАМА, КАК ЧАСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: данная статья достаточно подробно описывает порядок планирования рекламной компании. Ключевые слова: реклама, маркетинг, медиа отдел, коммуникации, потребитель, поставщик, рекламодаделец, медиапланирование.

Реклама в современном мире играет очень важную роль. Ни один продукт, ни одну услугу нельзя продать без хорошо намеченной и качественной рекламы. Планирование рекламной кампании дает возможность увидеть, как будут распределяться средства на протяжении всего периода. Также, это позволяет регулировать рекламную деятельность на протяжении определенного периода, сделать ее более осмысленной и целенаправленной. Все это, в свою очередь, ведет к более выгодному

вложению средств и к снижению трат на рекламный бюджет. Именно поэтому данная тема является актуальной. Планирование рекламной кампании — процесс достаточно сложный и длительный. В планировании рекламной кампании принимают участие два основных субъекта — рекламодатель и рекламное агентство. Со стороны рекламодателя в процессе планирования рекламной кампании участвуют представители маркетинговой, рекламной и финансовой службы. Контакт с рекламным агентством обычно осуществляет менеджер по рекламе. Со стороны рекламного агентства контакт с рекламодателем осуществляет менеджер отдела по работе с клиентами. В процессе планирования рекламной кампании также участвуют представители творческого отдела (креативный директор, дизайнер, копирайтер) и специалист по медиапланированию.

Итогом совместных действий представленных выше структур является составление плана рекламной кампании на определенный период.

Для начала компания должна разработать техническое задание на проведение рекламной кампании. Техническое задание целиком и полностью опирается на задание клиента. В данном задании заказчик полностью, до мелочей описывает продукт, рекламная кампания которого должна быть спланирована, его историю, то, какие рекламные усилия предпринимались раньше, какие результаты были достигнуты. Вся эта информация должна быть у заказчика, и в случае ее недостатка исполнителю необходимо запросить дополнительные сведения в отделе маркетинга компании-клиента. Если же возникают вопросы, на которые исполнитель не может найти ответ, то в этом случае необходимо обратиться к заказчику с дополнительными вопросами. Заказчик четко формулирует, какие цели, и задачи он ставит перед рекламной компанией, чтобы результат удовлетворял его. Цели могут быть абсолютно разнообразные, такие как: повышение узнаваемости марки до 20%, увеличение продаж на 10%, ознакомление потребителей об уникальности продукта данной марки. Также необходимо определить сумму, которая компания готова потратить на данную рекламу и в какой промежуток времени исполнители должны предоставить рекламу.

Следующий шаг в планировании рекламы — это оценка рекламных затрат конкурентов. Этот процесс необходим для того, чтобы понять, насколько активен рынок и сколько готовы потратить конкуренты на рекламу и какого рода и в каких средствах массовой информации они размещают свою рекламу. Обычно анализирует ситуацию примерно в 7-9 конкурирующих фирмах. Для того, чтобы получить данного рода информацию обращаются в исследовательские агентства, которые проводят мониторинги для этого. В этих мониторингах отражаются затраты по официальным ценам, без учета скидок, но общее соотношение затрат все же можно понять. Мониторинги содержат также следующую информацию: в каких телевизионных передачах размещалась реклама

конкурентов, в каких журналах, какой длины были ролики и размер печатных рекламных объявлений. В целом мониторинг показывает, какой медиа-микс был использован конкурентами. В результате исследовательские центры предоставляют информацию о списках конкурентов, их затрат на рекламу, пики наивысшей активности конкурентов, отношение потребителей к товарам конкурентов. После этого непосредственно необходимо перейти к разработке рекламной стратегии. После анализа выше целей и задач, ситуации конкурентов специалист по планированию и менеджер приступает к разработке рекламной стратегии торговой марки. Они выясняют характеристики потребителя (какой пол, сколько лет, семейное и финансовое положение, что он знает о данной марке. Цель специалиста по планированию на данном этапе — выявить самую главную потребительскую проблему и заставить все агентство работать над ее решением. На данном этапе перед специалистами ставятся две задачи: творческое задание и медиа-задание. После этого работа целенаправленно переходит в творческий отдел, однако он начинает свою работу только после того, как творческое задание будет подписано руководителем отдела по работе с клиентами. Работа отдела начинается со встреч с заказчиками, для того чтобы получить полную информацию, что именно им нравится в составленном творческом задании, а что нет, для того, чтобы достичь наибольшей эффективности рекламы. Специалистам необходимо направить свою энергию в нужное русло. После творческого отдела в работу включается медиа-отдел. Сначала также составляет задание, которое подписывается руководитель отдела, потом оно поступает в медиа-отдел, однако на этом этапе возможна только одна встреча с заказчиками, на которой обсуждаются подробности задания, после чего отдел начинает свою работу. Работа медиа-отдела сосредотачивается на получении ответов на вопросы: какова целевая аудитория, региональность, сезонность, время проведения рекламы. После этого начинается разработка календаря рекламных акций, то есть работа отдела по проведению рекламных акций. Задача этого отдела разработать те рекламные акции, которые поддержат и улучшат результаты прямой рекламы.

Целесообразно определить несколько вариантов размещения рекламы (основной и несколько запасных). После данного этапа необходимо произвести распределение бюджета. Этот процесс происходит по общим правилам распределения бюджета. Он состоит из трёх частей: чистый бюджет, агентская комиссия (определяется в ходе переговоров, приблизительно 12-15 %), НДС.

После того, как реклама будет подготовлена и выпущена в средства массовой информации, то необходимо произвести её анализ, оценить её эффективность, выявить достоинства и недостатки проделанной работы, для того чтобы в будущем совершенствовать свою работу.

В заключении следует отметить, что при планировании и организации необходимо стараться избегать наиболее распространенных ошибок, которые встречаются при создании рекламных сообщений. Ими могут послужить отсутствие постоянного образа рекламируемого товара или услуги, идея, малоотражающая суть бренда, а также подача товара в превосходной степени. Все это может нанести непоправимый ущерб рекламируемому товару и свести на нет усилия по продвижению продукта на рынок.

Использованные источники:

1. Бове Аренс. Современная реклама. — М.: Довгань, 2004.
2. Крылов И.В. Теория и практика рекламы в России. -М.: Дело, 2006.
3. Раджив Барта, Джон Дж. Майерс, Дэвид А. Аакер. Рекламный менеджмент: 5-е изд. М.: Вильямс, 2009.
4. Don Cowley. How to plan the advertising campaign. Manual for account planning groups. — London: Cassel Education Limited, 2007.
5. D. Schultz, Beth E. Barnes. Strategic advertising campaigns. — London: NTC business books, 2008.

Антонив Ф.И.

студент

Левониц Н.В., к.э.н.

доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕТСКОГО ОТДЫХА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ

Как известно, каждый родитель желает для своего ребенка лучшего: лучшая школа, лучшая одежда, игрушки. Не является исключением и организация детского досуга. С каждым годом спектр услуг и количество компаний, предлагающих эти услуги, увеличивается. Например, еще 15 лет назад были только детские лагеря, прикрепленные к конкретному предприятию, в которые ездили дети сотрудников. В начале 2000-х появилась мода на частные лагеря, которые носили индивидуальный и тематический характер, на платной основе.

Актуальность темы объясняется тем, что рынок детского отдыха динамично развивается. Каждый год число потребителей данного рынка растёт в арифметической прогрессии. Сейчас становится культурной нормой отправлять своё чадо за границу в лагерь, для изучения иностранных языков. И этот тренд наблюдается не только в центральной России, но и в регионах. Также авторы видят развитие такого рода отдыха на территории России, когда дети других стран смогут приезжать к нам, что поможет разрушить устаревшие стереотипы о России.

Поскольку рынок детского отдыха крайне обширен и фирмы предлагают большой спектр услуг, автор ограничил свое маркетинговое исследование сектором детского туризма, а именно организация детского отдыха на территории России и за рубежом.

При проведении исследования были использованы такие методы, как опрос, сбор информации и ее анализ из печатных изданий и Интернет-сайтов компаний-игроков.

В своей работе авторы использовали результаты опросов, полученные в процессе анкетирования детей, которые отдыхали в разных лагерях.

Давая рекомендации по усовершенствованию рынка, авторы руководствуются личным опытом, результатами, полученными проведенным опросом.

Говоря о рынке детского отдыха, многие из нас представляют себе детский лагерь, в который практически каждый из нас ездил в детстве. Как правило, путевка ничего не стоила и выделялась на работе родителей. Однако сейчас этот рынок не ограничивается только лагерями, тем более лагерями «советского» типа. Во-первых, появились компании, которые предлагают поездку в частные лагеря, исходя из предпочтений и увлечений ребенка, во-вторых, организуются туристические поездки за рубеж. С каждым годом рынок детского отдыха становится все более разнообразным и приобретает новых участников.

Рынок детского отдыха, а именно детского туризма, можно назвать активно развивающимся. Условно его можно разделить на два главных типа - государственные лагеря со своими здравницами и базами отдыха и частные лагеря коммерческого характера с большим спектром услуг и направлениями работы.

За последние 10 лет число компаний, предлагающих свои услуги по организации детского отдыха, увеличилось в несколько раз. Однако до сих пор популярны лагеря, прикрепленные за конкретной организацией, и государственные лагеря разного уровня. Причем в целом по России доли занимаемого рынка обоих типов лагерей примерно равны. Это объясняется разным уровнем дохода в разных регионах страны. Благодаря большому доходу жителей г.Москва и г.Санкт-Петербург большой популярностью пользуются частные лагеря, где клиент может найти все, что душе угодно, и что оптимально подходит по цене. Однако в регионах картина несколько иная - практически каждая организация имеет свою базу отдыха, на которой могут отдыхать работники и их дети, поэтому родителям нет необходимости тратить свой небольшой доход на отдых ребенка.

В своей статье авторы остановят свое внимание на частных лагерях, так как они более динамично развиваются и предлагают более широкий спектр услуг для потребителя.

Начиная свой анализ, авторы хотели бы выделить несколько компаний, которые являются основными игроками рынка детского отдыха:

- лагерь детского отдыха «Kid-club»
- Браво
- Робинзонада

Почему выбраны именно эти лагеря? Во-первых, они предлагают разные услуги, во-вторых, в 2012 году РИА Новости в рамках проекта «Социальный навигатор» подготовило рейтинг сайтов компаний, занимающихся организацией детского отдыха и/ или продажей путёвок на детские программы, в котором выбранные автором компании занимают ведущие позиции.

У каждого из данных лагерей есть свои особенности, своя клиентура и список предлагаемых услуг. Дадим краткую характеристику каждого из них.

Лагерь детского отдыха «**Kid-club**» работает на рынке детского отдыха более 5 лет. Изначально организацией детских поездок за границу занималась туристическая компания «НОТА», которая существует уже 10 лет. Основной принцип работы лагеря- это индивидуальный подход к каждому ребенку. Во-вторых, это уникальные поездки за границу по не стандартным направлениям, например, поездки в Австралию, Мексику, Китай. В-третьих, в-первые на рынке детского отдыха появились такие виды услуг, как лагерь выходного дня и лагерь одного дня.

Доля лагерей от общего объёма предлагаемых услуг компанией «Кид-клуб»: Кид-клуб- 27%, Nano-кэмп- 27%, Лига экстрима- 9%, Контакт- 27%, Бэби-кэмп- 1%, EnglishFun- 9%.⁶

Как и «Кид-клуб», лагерь «**Браво**» берет начало из туристической фирмы «Мелита-тур», которая существует на рынке с 2000-ого года. Основным направлением «Браво» является организация детского, молодежного и образовательного туризма. Компания особенна тем, что «Мелита-тур» является официальным представителем международных школ по изучению иностранных языков за рубежом. Последние 5 лет основным направлением организации является организация отдыха на Мальте и Кипре- языковые детские лагеря, краткосрочные программы изучения английского языка, подготовка к сдаче экзаменов IELTS, TOEFL.

В отличии от «Кид-клуба» и «Браво», которые возникли на базе туристических компаний, «**Робинзонада**» возникла изначально на добровольных началах, как Центр внешкольной работы "Раменки" в 1991 году. Интересен тот факт, что в туристический реестр «Робинзонада» попала только спустя 17 лет, на тот момент в лагере отдыхало ежегодно около 2800 детей! Сейчас же направления работы лагеря не сводятся только к походам и путешествиям в Карелию, на данный момент лагерь организует поездки за границу, но остается верен своей первоначальной цели- если отдых, то

⁶[Составлена авторами, на основе данных, предоставленных компанией «Кид-клуб»]

активный. Виды услуг, предлагаемые «Робинзонады»: Валдай, Карелия-56%, Турция-20%, Германия-15%, другие-9%.⁷

В данной статье будут представлены данные, составленные на основе проведенных опросов среди активных клиентов этих трех компаний.

Авторы рассмотрели рынок детского отдыха, а именно сектор детских лагерей. Выделил активных участников рынка детского отдыха, дал им краткую характеристику и обозначил их отличительные черты.

В ходе анализа рынка детского отдыха авторы ссылаются на опыт других стран в сфере организации детских лагерей и детского отдыха в целом. Рассматривается специфика детских лагерей и их популярность внутри страны.

Каждый из нас видел как минимум один фильм, в котором показана жизнь детей, отдыхающих в лагере США. Детские лагеря нигде так ни популярны, как в США. По данным Ассоциации детских лагерей на территории действует около 12000 лагерей разного направления. Интересен тот факт, что в Америке можно найти любой лагерь, начиная лагерями для толстяков и лагерями бой-скаутов и заканчивая религиозными лагерями бизнес-лагерями. В США большинство лагерей носят некоммерческий характер и финансируются государством. Также распространена система школа-лагерь, то есть каждая школа имеет свой собственный лагерь, в котором отдыхают ученики этой школы. Говоря о частных лагерях, носящих коммерческий характер, хотелось бы отметить факт того, что за последние 5 лет прибыли компаний снизились в среднем на 2,3 %, что можно объяснить сложной экономической ситуацией в Штатах. Однако специалисты прогнозируют положительную динамику показателей, и к 2017 году планируется существенный рост количества лагерей, увеличение числа отдыхающих там детей и рост прибыли на рынке детского отдыха.

Интересная ситуация сложилась с детскими лагерями в Англии. самого понятия «детский лагерь» в Англии не существует, и лагерь не является неотъемлемой частью детства английского ребенка. Однако на территории Великобритании есть детские лагеря, которые носят обучающий и интернациональный характер, то есть в них приезжают дети из разных стран для изучения или совершенствования английского языка.

Такое редкое явление, как религиозные лагеря, пользуются большой популярностью по всему миру, особенно в Иерусалиме. Как правило, это интернациональные лагеря, в которые съезжаются верующие со всего мира.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что рынок детского отдыха активно развивается, растет и приобретает новые формы проявления. В мировом масштабе детские лагеря носят более вариативный характер, больше возможностей для ребенка проявить себя. Перенимая иностранный опыт, российские детские лагеря предлагают новые услуги, например,

⁷[Составлена авторами, на основе данных, предоставленных компанией «Робинзонада»]

технические лагеря, лагеря по раскрытию творческого потенциала, организация образовательного отдыха за границей. Последние 20 лет детский лагерь в России это не пионерский лагерь советского типа, а разносторонний отдых на любой запрос и кошелек.

Рынок детского отдыха очень динамичная структура, и его активными участниками являются не только покупатели услуги- родители, но и непосредственные потребители- дети. Поэтому при анализе рынка автор проводит опрос двух категорий потребителей, сравнивая их предпочтения при выборе детского лагеря.

В опросе участвовало 100 родителей (по одному от каждого ребенка или по два от ребенка) и 120 детей в возрасте от 7 лет до 18.

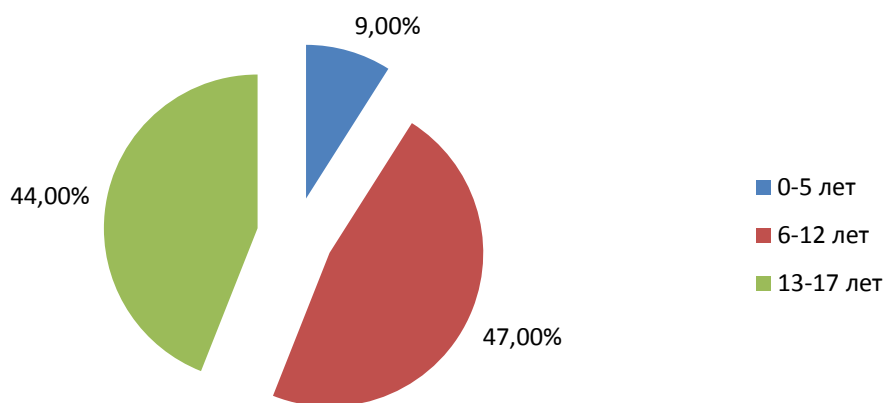


Рис.1 «Возрастная группа детей».

Источник: Составлена автором на основе данных, полученных из опроса

Согласно данным, полученным из опроса, дети как минимум один раз ездили в лагерь. Треть опрошенных ездила в лагерь до 4 раз. Более половины опрошенных пользовались услугами частных лагерей более 5 раз.

Таблица 1

«Сколько раз были в лагере»

Сколько раз были в лагере?	Процент опрошенных респондентов
1-2 раза	9
3-5 раз	33
Более 5 раз	58

Источник: Составлена автором на основе данных, полученных из опроса

Из этой таблицы можно сделать вывод, что услуги частных лагерей пользуются большой популярностью среди населения. Интересен тот факт, что обратившись в компанию один раз, родители снова задумываются об организации отдыха своего ребенка через эту же компанию.

Согласно данным, полученным из опроса, возросла популярность детского отдыха в четвертные и триместровые каникулы. Родители не

ограничиваются организацией отдыха традиционно в летние каникулы, но и стараются занять ребенка и посреди года.

Также родители предпочитают отдых за границей для своего ребенка, в чем часто с ними полностью солидарно. Более половины респондентов выбирают место отдыха для ребенка за рубежом.

Таблица 2

«Что для вас важно при выборе лагеря?»

Что для вас важно при выборе лагеря?	Количество родителей, указавших показатель (чел)
Срок существования лагеря на рынке	65
Популярность лагеря	34
Рекомендации знакомых	79
Программа лагеря	85
Количество детей, отдыхающих в лагере, и их социальный статус	65
Стоимость путевки	91
Квалификация и опыт вожатых и руководителей лагеря	87
Система безопасности и наличие врача на базе лагеря	92
Условия проживания на базе и организация питания	93

Источник: Составлена автором на основе данных, полученных из опроса

Как видно из таблицы 2, большинство родителей при выборе лагеря волнуют условия проживания, система безопасности и наличие врача на территории лагеря. Это легко объясняется тем, что любой родитель должен быть уверен, что его ребенок комфортно живет, его отдых достойно охраняется и при необходимости он может получить квалифицированную медицинскую помощь. Подводя итог рассмотренным данным, хотелось бы отметить, что родители в первую очередь уделяют внимание условиям проживания, далее интересуются программой лагеря и ее работниками. В меньшей степени интерес у родителей вызывает количество участников в программе, что можно объяснить советским принципом: «Чем больше народу, тем веселее».

Таблица 3

«Что для тебя хороший лагерь?»

Что для тебя хороший лагерь?	Количество детей, указавших показавших показатель
Интересная программа	100
Рекомендации друзей и одноклассников	85
Условия проживания в лагере	80
Количество детей	101
Популярность лагеря	45
Наличие врача и системы безопасности в лагере	25

Возможность самостоятельно организовывать свой досуг	96
Стоимость путевки	76
Интересные вожатые	110

Источник: Составлена автором на основе полученных из опроса данных

Таблица 3 показывает, что практически для всех респондентов важна программа лагеря, интересные старшие наставники и количество детей. Однако менее трети детей задумываются о медицинском сопровождении лагеря и наличии достойной системы защиты лагеря. Для детей важно мнение сверстников, поэтому пункт «Рекомендации друзей и одноклассников» был отмечен более 70 % опрошенных.

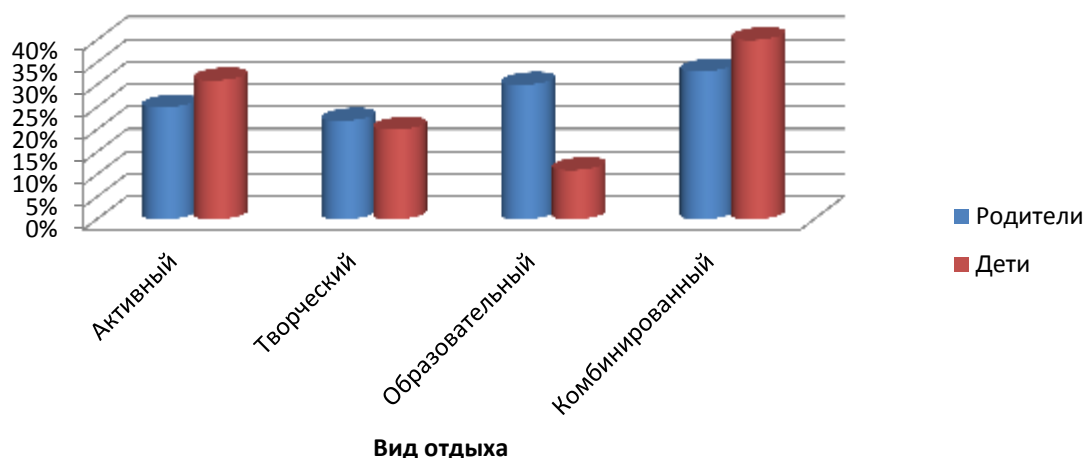


Рис.2 «Какой вид отдыха вы предпочитаете?»

Источник: составлена автором на основе данных, полученных из опроса.

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, для детей и родителей оптимальным видом отдыха является комбинированный, где программа лагеря включает разные виды активности- спорт, творческие конкурсы, образовательный элемент и другие виды активности. Однако заинтересованность родителей и детей в образовательном отдыхе различны, при чем разница эта выражается не в паре процентах.

Основной вопрос, на который приходится ответить родителям, является финансовый.

Большинство родителей готовы потратить на 1 смену (2 недели) не более 25 000 руб, считая это адекватной и доступной для их бюджета суммой. 25% опрошенных готовы потратить сумму равную 35 000 руб., порядка 20% родителей готовы отдать за отдых своего чада от 40 000 до 50 000 руб., лишь 15% опрошенных готовы потратить более 50 000 рублей за 1 смену. Это можно объяснить тем, что есть существенная разница между уровнями дохода семей.

Исходя из проведенного анализа рынка детского отдыха, автор хотел отметить, что данный сектор рынка является динамично развивающийся

структурой, которая каждый год приобретает все новые формы выражения. Как видно из проведенного опроса, большой популярностью пользуются заграничные поездки. Автор считает, что стоит развивать рынок в данном направлении, предлагая более разнообразные услуги-т.е. не только отдых на пляже, обучение за рубежом или экскурсионные туры для детей, а узконаправленный лагерь. Например, создание мюзикла на языке пребывания лагеря или деловые выездные игры. Это разнообразит рынок детского отдыха и позволит детям проявить себя в новом качестве.

Пустой остается ниша рынка по образовательному отдыху в России. Российские школьники активно ездят за рубеж для изучения языков, однако не наблюдается подобной активности со стороны иностранных школьников. В последнее время растет интерес к России, и многие иностранные школьники захотели бы хотя бы увидеть страну, не говоря уже о том, что бы попробовать выучить русский язык. Однако на территории России не существует подобных лагерей или же компаний, готовых организовать такой отдых.

Авторы считают, что необходимо развивать детский отдых в России, причем не только на территории Краснодарского Края, но и в целом по всей России. Ведь в России так много красивых городов, о расположении которых даже не подозревает современный школьник. Путешествие в Крым, по Золотому или Серебряному Кольцу России расширит кругозор ребенка, а знакомство с ребятами из глубинки разрушит стереотипы о жизни в регионах.

Однако есть подводные камни, в улучшении услуг, предлагаемых рынком детского отдыха. В первую очередь, это законодательная база, которая несовершенна в моментах ответственности вожатых в работе с детьми, в области взаимоотношений компании по организации отдыха и принимающей стороны, т. е. базы отдыха, и другие аспекты, которые играют не менее важную роль. При организации отдыха за рубежом компании сталкиваются с такой проблемой, как оформление визы. Облегчение вопроса визового режима дало бы новую жизнь компаниям по организации детского отдыха за рубежом.

В заключение хотелось бы сказать, что за последние пару лет рынок детского отдыха очень изменился. Во-первых, увеличилось число людей, готовых воспользоваться услугами компаний. Это объясняется ростом популярности лагерей среди детей и их родителей. Во-вторых, увеличилось число предлагаемых услуг компаниями. Теперь это не только отдых на юге России или в Подмосковье, но и любые направления мира. В-третьих, выросло число участников рынка. Каждый год появляются новые компании, которые предлагают свои услуги по организации детского отдыха.

В связи с активным развитием рынка детского отдыха остается надежда, что однажды в России появится международный лагерь, в который будут приезжать ребята из разных стран для изучения русского языка и

разрушения стереотипов о нашей стране. Автор считает, что компания, которая предпримет попытку по занятию этой ниши рынка, добьется успеха не только в целом по России, но и в мире.

В процессе исследования выяснилось, что при развитии рынка детского отдыха стоит руководствоваться не только мнением родителей, но и самих потребителей услуги-детей. Нередко взгляды на организацию отдыха и расстановку приоритетов у детей и их родителей различны, что показано в результатах проведенных опросов.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что рынок детского отдыха многогранен и крайне интересен. Также не стоит забывать, что это не просто бизнес, а работа с детьми, которые являются нашим будущим и главным источником радости и энергии. Поэтому создание хороших условий для их развития необходимо для нашей страны.

Использованные источники:

1. И.Ивантер «Детский клуб: как открыть и сделать прибыльным»- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012
2. Сайт лагеря «Браво» <http://www.bravocamp.ru/>
3. Интернет-ассоциация детских лагерьей <http://www.camps.ru/>
4. Сайт лагеря «КИД-клуб» www.kid-club.ru
5. Опрос специалистов в области детского отдыха <http://www.geospot.ru/181>
6. Сайт лагеря «Робинзонада» <http://robinzonada.ru/>
7. РИА Новости. Программы детского отдыха в 2012-13 годах: навигатор для родителей http://ria.ru/ratings_camps/20121217/785836466.html
8. РИА Новости. Рейтинг сайтов компаний, занимающихся организацией детского отдыха и/или продажей путёвок на детские программы http://ria.ru/ratings_camps/20120531/661320804.html
9. Интервью заместителя директора научно-практического центра «Союз пионерских организаций – Федерация детских организаций» Ирина Фришман <http://ria.ru/interview/20110805/412491519.html>
10. А.Пестерева. Детский туризм-самый уязвимый сегмент рынка. "Турбизнес" №3, 2010 http://tour-cn.com.ua/news/detskij_turizm_samyj_ujazvimyj_segment_turisticheskogo_rynka/2010-05-01-831

Зарубежные источники:

11. Summer Camp Market Overview, by Daniel Zenkel <http://www.thecampprofessionals.com/camp-talk/articles-and-presentations/139-summer-camp-market-overview-by-daniel-zenkel.html>
12. Summer Camps in the US Industry Market Research Report Now Available from IBISWorld <http://news.yahoo.com/summer-camps-us-industry-market-research-report-now-080238443.html>

*Антонова М.А.
аспирант
ФГБУН Институт социально-экономического
развития территорий РАН
Россия, г. Вологда*

**ОСОБЕННОСТИ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
(В СРАВНЕНИИ С РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)**

В статье представлен и обоснован список сопоставимых показателей, характеризующих социокультурное развитие территорий. По каждому показателю проанализированы российские регионы в период 2007–2011, территории ранжированы, определены характерные для Вологодской области особенности. Которые заключаются в том, что регион имеет конкурентные преимущества среди регионов РФ по показателям, характеризующим реальную культурную активность населения и готовность участия в платных мероприятиях. В этом заключается потенциал развития, как туристической привлекательности региона, так и пополнения бюджета, формирования образованного, культурно развитого общества, готового отвечать требованиям времени.

Социокультурное развитие, обеспеченность учреждениями культуры, приобщенность населения к культуре, Вологодская область, регионы Российской Федерации

В ходе осуществления научно-исследовательских работ по тематике социокультурного развития региона, которые в самых различных аспектах рассматриваются Институтом социально-экономического развития территорий РАН с 2008 года, нами рассматривалась так же возможность влияния социокультурных факторов на устойчивость развития территорий.

Возможность такого влияния подтверждается и теоретически, и обусловлено современными реалиями. В работах многих исследователей социокультурные факторы выступают в качестве влияющих на сферы общественной жизни, и прежде всего на экономическую. Основы этих взаимосвязей были заложены в работах, как классиков, так и современных исследователей [1]. Поэтому важным является комплексный анализ всех без исключения факторов регионального развития. [7].

В результате анализа теоретико-методологических основ изучения устойчивого развития регионов было выяснено, что образовались две основные точки зрения: рассмотрение устойчивого развития с позиций сохранения экологического баланса, другие указывают на значимость экономических, экологических и социальных показателей. Однако все подходы роднит то, что социокультурная составляющая либо не представлена вовсе, либо слабо выражена, и представляется на данных социологических опросов, что исключает возможность сравнения развития нескольких территорий, что актуально для государств с федеративным

устройством. Ориентируясь на главную задачу устойчивого развития – удовлетворение человеческих потребностей настоящего и будущих поколений, следует отметить, что экономические факторы в изолированном виде не смогут обеспечить всех необходимых условий стабильного развития системы. Необходимо исследование политических, геополитических, национально-культурных, социокультурных, социальных, теневых факторов устойчивого развития регионов.

На основе анализа теоретических источников и нормативно-правовой базы, нами был составлен список социокультурных показателей регионального развития. Они позволяют сравнивать регионы между собой, обладают репрезентативностью, имеют количественное выражение, легко и однозначно интерпретируемы. Показатели сформулированы и выбраны для дальнейшего расширения комплексного показателя устойчивого развития (табл. 1).

Таблица 1. Социокультурные показатели для включения в методику оценки устойчивости региональной социально-экономической системы

Показатель	Направленность влияния на устойчивое развитие региона
Обеспеченность населения учреждениями культуры, учреждений на 1 тыс. чел. населения	Прямой показатель
Удельный вес населения, участвующего в платных культурно – досуговых мероприятиях, проводимых государственными (муниципальными) учреждениями культуры, %	Прямой показатель
Интегральный показатель «Приобщенность населения к культуре региона через посещения учреждений/мероприятий культуры», раз на человека	Прямой показатель
Число персональных компьютеров на 100 домохозяйств, шт.	Прямой показатель
Доля безработных с высшим образованием, %	Обратный показатель
Источник: Анализ влияния социокультурных факторов на устойчивое развитие регионов [Текст]: Инфор.- аналит. записка о НИР/ исполн. А.А. Шабунова, М.А. Антонова – Вологда: ИСЭРТ РАН. – 2013. – 37с.	

Методика расчета показателей:

1. Обеспеченность населения учреждениями культуры

$$O_{ук} = Ч_{библ.} + Ч_{укд} + Ч_{музей} + Ч_{театр} + Ч_{кино} / 1000 \text{ чел. населения (1)}$$

Единица измерения – учреждений на 100 чел. населения

$O_{ук}$ – обеспеченность учреждениями культуры

$Ч_{библ.}$ – число общедоступных библиотек;

$Ч_{укд}$ – число учреждений культурно-досугового типа;

$Ч_{музей}$ – число музеев;

$Ч_{театр}$ – число театров;

2. Интегральный показатель

$$П = K_{\text{библ.}} + K_{\text{музей}} + K_{\text{театр}} \quad (2)$$

Единица измерения – посещений на 1 жителя.

П – приобщенность населения к культуре через посещения учреждений/мероприятий культуры;

$K_{\text{библ.}}$ – коэффициент посещаемости библиотек области рассчитывается как отношение числа посещений библиотек к среднегодовой численности постоянного населения субъекта Российской Федерации, утвержденной Росстатом;

$K_{\text{музей}}$ – коэффициент посещаемости музеев области рассчитывается как отношение числа посетителей музеев области к среднегодовой численности постоянного населения субъекта РФ;

$K_{\text{театр}}$ – коэффициент посещаемости театров области рассчитывается как отношение числа зрителей на мероприятиях, проведенных силами театров к среднегодовой численности постоянного населения субъекта РФ

Целью данной статьи явилось выявление особенностей социокультурного развития Вологодской области в сравнении с регионами Российской Федерации. При рассмотрении показателей в период 2007–2011 гг., нами были получены следующие данные.

Показатель доли безработных с высшим образованием, рассматривался нами с позиций успешности конвертации культурного капитала населения, накопленного в ходе образования, в капитал экономический, то есть его непосредственное применение в рентабельной трудовой деятельности. В результате анализа по итогам 2011 года было выделено 10 регионов с долей высококвалифицированных безработных не превышающей 10% от общего числа (табл. 2). Вологодская область занимала 41 место среди регионов РФ по данному показателю, 14% безработных с дипломами вузов. Замыкают рейтинг субъекты, где показатель превышает 20%. Город федерального значения – Москва имеет высокий процент безработных с высшим образованием, в данном случае это связано с высокой численностью населения и более высоким уровнем образования людей.

Таблица 2. Доля безработных с высшим образованием, % (ранжировано по 2011 г.)

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	Темп прироста, %	Ранг
Забайкальский край	6,8	4,7	10,7	22,3	6,6	-0,2	1
Псковская область	6,3	7,3	10,1	20,8	7,7	1,4	2
Амурская область	20,2	2,3	2,1	22,8	7,8	-12,4	3
Республика Тыва	9,1	8,8	8,7	28,5	8,4	-0,7	4
Пермский край	6,4	9,7	14,7	21,8	8,6	2,2	5
Кировская область	6,4	10,7	8	18,8	9	2,6	6
Тульская область	6,3	6,2	16,4	25,1	9,3	3	7
Республика Карелия	8,3	5,2	7,5	23,1	9,6	1,3	8
Еврейская АО	4,4	4,8	4,4	15,7	9,7	5,3	9

Республика Коми	6,4	7,5	8,1	23,3	9,9	3,5	10
.....							
Оренбургская область	10,3	5,5	10,8	21,4	13,4	3,1	39
Рязанская область	13,3	15,1	11,8	24	13,9	0,6	40
Вологодская область	2,6	4,1	8,7	21,1	14	11,4	41
Красноярский край	11,9	9,2	15,7	25,2	17,8	5,9	42
Республика Татарстан	15,3	17,9	15	25,4	14,5	-0,8	43
.....							
Республика Калмыкия	11,4	10,4	12,2	30	21,4	10	71
Орловская область	8,7	11,5	13,9	27,7	22	13,3	72
Белгородская область	5,6	16,6	23,7	26,4	22,2	16,6	73
Республика Дагестан	12,1	15,5	19,2	29,4	24,1	12	74
Карачаево-Черкесская Республика	20,8	9,2	19	32,2	24,6	3,8	75
Республика Северная Осетия - Алания	20,3	19,1	30,1	33,3	25,5	5,2	76
Московская область	15,7	21,3	22,3	36,1	28,6	12,9	77
Республика Адыгея	14,8	19	27,2	30,2	28,7	13,9	78
г. Санкт-Петербург	26,1	21,6	31,9	43,8	29	2,9	79
г. Москва	16,3	29,3	46	47,9	46,3	30	80
Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2012; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fedstat.ru							

В условиях становления информационного общества, вопросы доступности персональных компьютеров и Интернета становятся важнейшими при изучении качества и уровня жизни населения, а так же характеризуют уровень социокультурной модернизованности территории, так как по методике Китайской академии наук, которая используется Центром изучения социокультурных изменений Института философии РАН, переход к вторичной модернизации предполагает всеобщую компьютеризацию населения [9]. При анализе регионов значения показали сильную дифференциацию: довольно обосновано лидирующие позиции заняли регионы, имеющие высокие показатели уровня жизни, в домохозяйствах населения по несколько компьютеров. На территориях в средней группе, куда попала и Вологодская область, от 60 до 70% семей имеют ПК. В регионах, замыкающих рейтинг, показатели еще больше разнятся, с одной стороны средние значения 44-50%, с другой стороны почти полное отсутствие компьютеров у населения Чеченской республики (табл. 3).

Таблица 3. **Число персональных компьютеров, шт. на 100 домохозяйств (ранжировано по 2011 г.)**

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	Темп прироста, %	Ранг
Мурманская область	66	73	83	102	113	71,2	1

г. Санкт-Петербург	44	55	74	88	107	143,2	2
г. Москва	69	73	74	100	105	52,2	3
Тюменская область	40	47	80	84	103	157,5	4
Республика Саха (Якутия)	50	61	81	93	101	102,0	5
Камчатский край	48	62	61	76	100	108,3	6
Республика Коми	49	64	69	81	99	102,0	7
Архангельская область	47	58	63	75	96	104,3	8
Красноярский край	55	67	79	82	95	72,7	9
Самарская область	45	45	47	59	90	100,0	10
.....							
Белгородская область	28	29	42	59	66	135,7	41
Смоленская область	16	20	28	47	66	312,5	42
Вологодская область	33	39	45	56	66	100,0	43
Краснодарский край	20	36	44	56	66	230,0	44
Курганская область	25	37	43	48	66	164,0	45
.....							
Республика Калмыкия	24	37	43	40	50	108,3	71
Пензенская область	25	30	40	41	47	88,0	72
Карачаево-Черкесская Республика	32	26	33	25	46	43,8	73
Курская область	28	29	28	34	44	57,1	74
Республика Мордовия	27	32	36	43	44	63,0	75
Республика Дагестан	12	18	22	38	43	258,3	76
Кабардино-Балкарская Республика	23	21	32	52	40	73,9	77
Тамбовская область	27	22	23	33	39	44,4	78
Республика Ингушетия	6	2	7	5	26	333,3	79
Чеченская Республика	1	1	1	0	6	500,0	80
Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2012; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fedstat.ru							

Показатель обеспеченности населения учреждениями культуры, отражает реальную возможность человека проявлять культурную активность, накапливать культурный капитал, через посещение мероприятий, проводимых ими. Подразделения отраслевой статистики Министерства культуры России представляют результаты измерений доступности культурных учреждения для всего населения [5], мы постарались подробнее рассмотреть имеются ли различия в доступе для населения разных уголков страны. Лидируют по данному показателю малонаселенные регионы, с хорошо развитой культурно-досуговой инфраструктурой: на тысячу населения более 1 учреждения. Соответственно на последних местах густонаселенные территории, доступ для населения более низкий, меньше возможностей реализовать свои потребности в культурном обогащении. Интересным представляется и тот факт, что в регионах с высоким доступом учреждений культуры их число практически неизменно на протяжении исследуемого периода, тогда как для регионов с

низким доступом характерно постепенное снижение обеспеченности. Вологодская область, как и по предыдущим результатам, показывает средние позиции, однако в сравнении с другими регионами Северо-Западного федерального округа доступ населения области к культурным услугам самый высокий, более 1000 учреждений различного профиля.

Таблица 4. **Обеспеченность населения учреждениями культуры,**
единиц на 1000 чел. населения (ранжировано по 2011 г.)

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	Темп прироста, %	Ранг
Республика Алтай	1,798	1,766	1,751	1,715	1,699	0,03	1
Курганская область	1,486	1,502	1,503	1,512	1,528	0,01	2
Курская область	1,390	1,373	1,433	1,436	1,421	0,00	3
Чукотский АО	1,792	1,712	1,627	1,549	1,353	0,00	4
Республика Мордовия	1,380	1,383	1,349	1,341	1,341	0,03	5
Костромская область	1,341	1,347	1,322	1,324	1,298	0,00	6
Тверская область	1,302	1,283	1,264	1,267	1,253	0,00	7
Новгородская область	1,268	1,274	1,269	1,258	1,238	0,00	8
Псковская область	1,299	1,296	1,264	1,142	1,220	0,00	9
Республика Саха (Якутия)	1,214	1,213	1,221	1,209	1,209	0,00	10
.....							
Республика Коми	0,863	0,876	0,868	0,867	0,856	-0,79	36
Республика Хакасия	0,849	0,850	0,842	0,844	0,852	0,29	37
Вологодская область	0,829	0,838	0,847	0,843	0,841	1,40	38
Красноярский край	0,835	0,845	0,846	0,846	0,776	-7,08	39
Еврейская АО	1,050	1,056	1,034	1,017	0,743	-29,25	40
.....							
Иркутская область	0,689	0,690	0,678	0,678	0,362	-47,49	71
Калининградская область	0,587	0,583	0,518	0,484	0,360	-38,66	72
Ярославская область	0,584	0,526	0,389	0,356	0,353	-39,51	73
Тюменская область	0,361	0,355	0,352	0,344	0,336	-6,89	74
Мурманская область	0,331	0,339	0,341	0,334	0,332	0,45	75
Московская область	0,383	0,375	0,361	0,347	0,325	-15,24	76
Ленинградская область	0,349	0,343	0,331	0,315	0,290	-17,05	77
Республика Ингушетия	0,172	0,171	0,167	0,166	0,163	-5,35	78
г. Санкт-Петербург	0,062	0,062	0,062	0,062	0,062	-0,35	79
г. Москва	0,061	0,061	0,060	0,059	0,060	-1,61	80
Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2012; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fedstat.ru							

Обеспеченность населения характеризует лишь фактическое наличие учреждений на территории, поэтому для определения реального участия населения нами рассчитывался по методике Департамента культуры и охраны культурного наследия Вологодской области интегральный показатель «Приобщенность населения к культуре», который показывает, сколько приходится посещений на человека. В данном случае Вологодская

область показывает высокие позиции – 7 место среди регионов Российской Федерации (табл. 5). Нельзя оставлять без внимания и тот факт, что официальная статистика не дает возможности определить посещало ли мероприятия местное население или приезжие. Однако наравне с возрастающим туристским потоком на территорию области, согласно опросам общественного мнения, проводимым ИСЭРТ РАН, доля населения посвящающего свое свободное время посещению общественным мест имеет тенденцию к росту [2]. Наиболее низкая Приобщенность населения к культуре в регионах Северо-Кавказского федерального округа. Несмотря на высокую обеспеченность населения учреждениями культуры на территории Республики Алтай, посещаются не активно. Явный лидер – г. Санкт-Петербург, несмотря на так же низкую обеспеченность посещаемость очень высокая, сформировано в большинстве своем туристами, тысячи людей посещают северную столицу, которая на полных основаниях носит еще и имя культурной столицы.

Таблица 5. Интегральный показатель «Приобщенность населения к культуре региона через посещения учреждений/мероприятий культуры», раз на человека

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	Темп прироста, %	Ранг
г. Санкт-Петербург	4,37	4,58	4,31	4,43	4,69	7,3	1
Ярославская область	2,01	2,25	1,96	2,00	2,07	2,8	2
г. Москва	1,76	1,86	1,87	1,84	2,06	16,9	3
Владимирская область	1,83	1,96	1,89	1,90	1,80	-1,5	4
Новгородская область	1,88	1,86	1,73	1,66	1,79	-4,7	5
Псковская область	1,59	1,66	1,63	1,67	1,67	4,7	6
Вологодская область	1,49	1,51	1,47	1,49	1,61	7,7	7
Волгоградская область	1,71	1,74	1,71	1,75	1,56	-8,5	8
Чукотский автономный округ	1,75	2,52	1,63	1,58	1,53	-12,6	9
Калининградская область	1,45	1,65	1,60	1,52	1,50	3,4	10
.....							
Тамбовская область	0,93	0,94	0,94	0,93	0,99	6,1	38
Магаданская область	1,01	1,01	1,03	0,99	0,99	-1,9	39
Курская область	0,93	0,96	0,98	0,99	0,98	4,8	40
Астраханская область	1,01	0,86	0,96	0,98	0,98	-3,3	41
Республика Коми	0,92	0,99	0,95	0,99	0,98	5,6	42
.....							
Республика Алтай	0,80	0,82	0,69	0,67	0,68	-14,0	71
Оренбургская область	0,70	0,71	0,68	0,67	0,68	-2,3	72
Республика Адыгея	0,71	0,73	0,71	0,68	0,68	-4,8	73
Еврейская АО	0,83	0,61	0,82	0,75	0,62	-25,7	74
Республика Дагестан	0,59	0,61	0,60	0,63	0,59	-0,5	75
Карачаево-Черкесская Республика	0,62	0,60	0,59	0,58	0,57	-8,3	76
Республика Северная Осетия - Алания	0,59	0,56	0,61	0,51	0,50	-16,2	77

Кабардино-Балкарская Республика	0,52	0,42	0,46	0,49	0,48	-7,1	78
Республика Ингушетия	0,55	0,73	1,16	1,17	0,45	-19,1	79
Чеченская Республика	0,18	0,19	0,20	0,20	0,21	19,5	80
Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2012; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fedstat.ru							

Для анализа экономических возможностей культурной инфраструктуры, нами рассматривался показатель доли населения, участвующего в платных культурно-досуговых мероприятиях. Он характеризует уровень жизни и готовность населения тратить свои средства для накопления собственного культурного капитала. Следует отметить, что потребительская корзина долгое время не имела статьи для оплаты культурных услуг, а с 2010 года она составляет 5%, около 50 руб. на человека, что явно не отвечает условиям современного рынка, следовательно, люди выделяют на эти цели часть сбережений. В таблице 6 видно, что в лидерах регионы с долей населения, участвующего в платных мероприятиях, более 100%, следовательно, каждый человек посещает платные мероприятия чаще, чем 1 раз в год, так в Вологодской области в 2011 году 1,9 раза каждый человек платил за культурные услуги (табл. 6).

Таблица 6. Удельный вес населения, участвующего в платных культурно – досуговых мероприятиях, проводимых государственными (муниципальными) учреждениями культуры, %

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	Темп прироста, %	Ранг
Республика Башкортостан	78,7	240,2	437,4	465,1	469,4	390,7	1
Новгородская область	261,9	283,0	225,3	238,4	250,0	-11,9	2
Республика Тыва	333,4	300,6	235,0	237,2	235,6	-97,8	3
Кемеровская область	114,2	277,3	446,5	480,3	209,8	95,6	4
Республика Марий Эл	129,0	151,5	203,4	201,6	201,3	72,3	5
Вологодская область	200,9	184,5	193,2	187,3	189,4	-11,5	6
Республика Бурятия	158,3	161,9	126,6	160,9	184,6	26,3	7
Липецкая область	128,8	128,5	135,7	155,7	182,1	53,3	8
Кировская область	192,1	186,9	174,3	170,3	167,8	-24,3	9
Белгородская область	102,9	105,8	115,3	138,0	150,6	47,7	10
Ивановская область	91,9	89,4	75,4	67,0	72,9	-19,0	38
Брянская область	105,0	105,0	91,8	74,6	72,3	-32,7	39
Пермский край	88,2	89,1	82,9	67,6	72,1	-16,1	40
Ленинградская область	98,5	100,7	80,9	67,8	70,2	-28,3	41
Томская область	114,0	94,9	81,1	69,1	69,9	-44,1	42
Калининградская область	53,0	51,9	37,0	27,7	31,2	-21,8	71
Оренбургская область	41,3	39,6	34,8	33,4	27,1	-14,2	72
Кабардино-Балкарская	25,3	13,8	13,7	15,9	16,7	-8,6	73

Республика							
Республика Калмыкия	22,0	16,3	18,3	12,9	11,4	-10,6	74
г. Санкт-Петербург	6,2	7,0	6,6	7,0	6,5	0,3	75
г. Москва	6,0	5,5	5,6	7,3	6,2	0,2	76
Карачаево-Черкесская Республика	71,4	70,1	78,0	0,0	4,3	-67,1	77
Республика Дагестан	7,5	3,8	2,7	1,7	3,5	-4,0	78
Республика Ингушетия	0,0	0,0	0,6	0,4	0,0	0,0	79
Чеченская Республика	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,2	80
Источники: Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fedstat.ru							

По итогам анализа показателей, характеризующих социокультурное развитие регионов, выяснено, что в большинстве случаев Вологодская область показывает средние позиции среди других регионов Российской Федерации. Однако когда вопросы касаются факторов, непосредственно отражающих реальную культурную активность населения в посещении мероприятий и пользовании платными услугами – позиции довольно высокие. В этом закрадывается огромный потенциал развития и туристической привлекательности региона и повышения культурного уровня местного населения. А спрос на платные услуги при разработке грамотного менеджмента и маркетинга учреждений культуры и искусства может стать существенной строкой бюджета области. В современных условиях, при которых наблюдается сильная дифференциация регионов страны по развитию различных сфер, резервы повышения устойчивости целесообразно находить как раз в отличительных особенностях. Они должны позиционироваться как конкурентное преимущество, и не только со стороны экстенсивного расширения прибыли, но и для формирования в перспективе более развитого, культурного, образованного общества, готового к преобразованиям, принятию идей модернизации, построения устойчивого информационного общества.

В дальнейших исследованиях предполагается расчет, на основании вышеизложенных показателей, комплексного показателя социокультурной устойчивости, разработка социокультурного атласа Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Анализ влияния социокультурных факторов на устойчивое развитие регионов [Текст] : информ.-аналит. записка о НИР/ исполн. А.А. Шабунова, М.А. Антонова. – Вологда : ИСЭРТ РАН. – 2013. – 37с.
2. Антонова, М.А. Тенденции посещения культурных учреждений в Вологодской области [Текст] / М. А. Антонова // Молодой ученый. – 2012. – №9. – С. 89-93.
3. Лебедева, Н.М. Культура как фактор общественного прогресса [Текст] / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408с. : рис., табл., – ISBN 978-5-7205-1009-1.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. : стат. сб. / Росстат. – М., 2006 – 2012.
5. Ростом, Г.Р. Взаимовлияние социокультурных особенностей населения и развития хозяйства в Липецкой области [Текст] / Г.Р. Ростом // Современные исследования социальных проблем. – 2010. – №3. – С. 137–139.
6. Социокультурное развитие территорий в условиях трансформирующегося общества [Текст] : заключительный отчет о НИР / исполн. А.А. Шабунова, М.А. Ласточкина, М.А. Антонова. – Вологда, 2013. – 126 с.
7. Хэ, Ч. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001 – 2010) [Текст] : пер. с англ. / Ч. Хэ ; под общей ред. Н.И. Лапина ; предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. – М. : Весь Мир, 2011. – С. 51.
8. Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fedstat.ru>
9. Официальный сайт сервера отраслевой статистики Минкультуры России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mkstat.ru/>

*Антохова М.В.
студент*

*Национальный Исследовательский Томский Политехнический
Университет
Россия, г. Томск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В наше время современное предприятие представляет собой сложную систему, которая включает в себя огромный перечень элементов, таких как: земельные участки, здания, оборудование, инвентарь, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы и, конечно же, персонал. И самой сложной задачей предприятия является грамотное управление, то есть рациональное использование и функционирование всех перечисленных элементов в системе предприятия.

Что же собой представляет организационная структура управления персоналом? И какой она должна быть?

Организационная структура - совокупность способов, посредством которых процесс труда сначала разделяется на отдельные рабочие задачи, а затем достигается координация действий по решению задач. По сути дела, организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри организации. И чем больше организация, тем сложнее создать подходящую организационную структуру и запустить ее в бесперебойное действие.

На протяжении долгого времени в нашей стране существовал технократический подход управления персоналом, то есть управленческие решения подчинены интересам производства и не более. Выполнение плана предприятия и максимизация выпуска продукции – вот что стояло на первом

месте. Сегодня же, многие организации пытаются уйти от этого и практиковать другой подход – гуманистический. Гуманистический подход подразумевает под собой создание комфортных условий на рабочем месте, чтоб учитывались пожелания и интересы работников и чтоб их мотивация к эффективной работе от этого росла. В таком случае результативность работы организации будет зависеть не только от профессиональных качеств сотрудников, но и от уровня их мотивации, а также от их желания работать именно в данной организации. Если сравнивать два этих подхода, то и для организации и для сотрудников, конечно же, выгоднее второй – гуманистический, и в наше время предприятия стремятся культивировать данный подход, тем самым привлекая новые кадры.

Организационная структура управления персоналом никогда не будет совершенной хотя бы, потому что она подразумевает собой работу с людьми. Люди, в отличие от машин, живые, а соответственно подвержены усталости, изменению работоспособности, перемене настроения, возможности принимать решения и давать свою личную оценку происходящему. Но наилучшей структурой всегда будет являться та, которая наиболее эффективным образом дает возможность организации взаимодействовать с внешней средой. Делает возможным целесообразно и эффективно использовать силы своих сотрудников, учитывая их пожелания и личные цели и, наконец, помогает достигать главных целей организации с высокой эффективностью, а именно удовлетворять потребности клиентов на высшем уровне.

*Аразов Э.У.
студент 3курса*

финансово – экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦИЙ БАНКА РОССИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Аннотация: В статье рассматриваются операции осуществляемые Банком России с ценными бумагами.

Ключевые слова: рынок, ценные бумаги, банк, процентная ставка, дилер, облигации, операции.

Эффективное развитие рыночной экономики невозможно без существования развитого финансового рынка, важнейшим звеном которого выступает рынок государственных ценных бумаг - неотъемлемый атрибут, как развитых стран, так и стран с формирующейся рыночной экономикой.

Государственные ценные бумаги – это форма существования государственного внутреннего долга; это долговые ценные бумаги, эмитентом которых выступает государство. Государственные ценные бумаги играют особую роль не только на фондовом рынке, но и для поддержания

стабильности денежного рынка и формирования источников финансирования дефицита бюджета. Эмитентом на рынке государственных ценных бумаг выступает государство в лице Министерства финансов РФ. Первичное размещение облигаций, так же как и погашение, осуществляется Центральным банком РФ по поручению Министерства финансов РФ.

Особенность рынка государственных ценных бумаг состоит в том, что он является только биржевым фондовым рынком. Участники этого рынка называются дилерами. Основным дилером на рынке государственных ценных бумаг является Банк России, который действует на фондовом рынке по поручению Министерства финансов РФ и отражает интересы государства.

Операции РЕПО для российского банковского сектора являются новым видом банковских операций с ценными бумагами, однако данный инструмент нашел широкое применение, используется и коммерческими банками, и финансовыми компаниями, и Центральным Банком РФ, а также другими участниками фондового рынка.

Одним из самых важных средств регулирования денежного обращения являются операции на открытом рынке, которые заключаются в продаже или покупке центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу. В случае покупки центральный банк переводит соответствующие суммы коммерческим банкам, увеличивая тем самым остатки на их резервных счетах. При продаже центральный банк списывает суммы с этих счетов.

В России под операциями на открытом рынке понимается купля-продажа Центральным банком РФ государственных ценных бумаг, которые обладают высокой степенью ликвидности и доходности.

К числу государственных ценных бумаг относятся:

1. Казначейские векселя
2. Среднесрочные казначейские векселя
3. Долгосрочные казначейские обязательства со сроком погашения до десяти и более лет.
4. Государственные (казначейские) облигации.

В настоящее время широкое распространение получили договоры с обязательством обратного выкупа, именуемые РЕПО. Существо их заключается в том, что хозяйствующий субъект приобретает какое-либо имущество и одновременно, обычно в том же договоре, обязуется продать то же имущество продавцу по первому договору.

РЕПО представляет собой краткосрочные операции – от однодневной, до нескольких недель. С помощью РЕПО дилер может финансировать свою позицию для приобретения ценных бумаг.

Целью операций РЕПО, проводимых Банком России, является предоставление участникам рынка возможности более оперативного

регулирования своей ликвидности без использования кредитов со стороны Центрального банка РФ.

Под операцией с ценными бумагами понимают соглашение, связанное с возникновением, прекращением и изменением имущественных прав, заложенных в ценных бумагах (рис.1). В сделке купли-продажи ценных бумаг отражены права и обязанности, которые приобретают участники в процессе ее совершения, включая имущественную ответственность при нарушении условий сделки.

Операции с ценными бумагами по экономическому содержанию

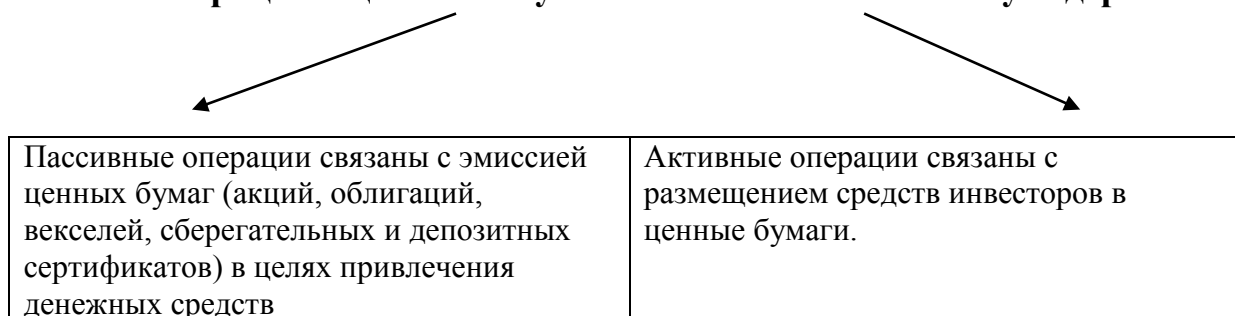


Рис 1. Операции с ценными бумагами по экономическому содержанию

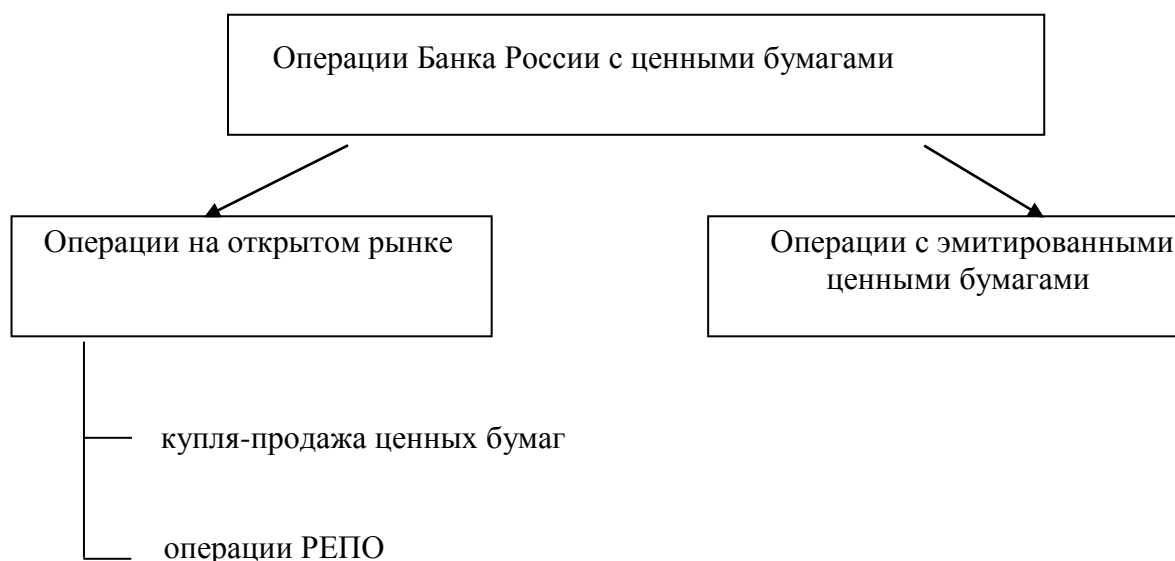


Рис 2. Операции Банка России с ценными бумагами

Банк России имеет право осуществлять следующие банковские операции и сделки, связанные с ценными бумагами, с российскими и иностранными кредитными организациями, Правительством Российской Федерации для достижения целей, предусмотренных Федеральным законом «О центральном банке РФ»:

1. Покупать и продавать ценные бумаги на открытом рынке, а также продавать ценные бумаги, выступающие обеспечением кредитов Банка России;

2. Покупать и продавать облигации, эмитированные Банком России, и депозитные сертификаты (рис.2).

Банк России не имеет права приобретать акции (доли) кредитных и иных организаций, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом «О центральном банке РФ».

Выпуск центральными банками собственных краткосрочных облигаций достаточно широко распространён в мировой практике проведения денежно-кредитной политики. Размещение облигаций центрального банка используется для стерилизации ликвидности, как правило, на сроки от нескольких месяцев до 1 года, однако возможно использование и более долгосрочных бумаг (со сроками до 3-5 лет).

Банк России осуществляет выпуск собственных облигаций (облигаций Банка России – ОБР) на регулярной основе в целях регулирования ликвидности банковского сектора.

Участники операций с ОБР

В соответствии с целями использования облигаций Банка России как инструмента денежно-кредитной политики размещение и обращение ОБР осуществляются только среди российских кредитных организаций. При этом для получения прямого доступа к рынку ОБР кредитной организации необходимо заключить с Банком России договор на выполнение функций дилера на рынке федеральных государственных ценных бумаг в соответствии с нормативными актами Банка России. Заключение указанного договора с кредитной организацией осуществляется через территориальные учреждения Банка России.

Параметры проведения операций с ОБР

В настоящее время Банк России осуществляет выпуск облигаций со сроком до погашения 3 месяца с периодичностью размещения новых выпусков один раз в два месяца. Последнее решение об изменении условий проведения операций с облигациями Банка России было принято в ноябре 2010 года, в соответствии с которым был осуществлён переход от выпуска шестимесячных ОБР к выпуску трехмесячных ОБР. Сокращение сроков выпускаемых ОБР направлено на повышение эффективности денежно-кредитной политики за счёт усиления воздействия операций Банка России на краткосрочные ставки денежного рынка.

По итогам состоявшегося аукциона удовлетворяются все конкурентные заявки с ценой выше или равной цене отсечения. Неконкурентные заявки удовлетворяются в полном объёме по средневзвешенной цене, рассчитанной на основе цен исполненных конкурентных заявок. Вот результаты проведённого аукциона ОБР .

Итоги аукциона прямого РЕПО на 06.05.2014г.

Объем спроса, млн. руб.	3 286 274,6
Общий объем заключенных сделок, млн. руб.	3 286 274,6
Ставка отсечения, % годовых	7,5000
Средневзвешенная ставка, % годовых	7,5430
Минимальная заявленная ставка, % годовых	7,5000
Максимальная заявленная ставка, % годовых	8,1000
Объем заключенных сделок в рамках лимита, млн. руб.	3 286 274,6
Средневзвешенная ставка по заявкам, удовлетворенным в рамках лимита, % годовых	7,5430
Срок РЕПО, дни	7
Дата исполнения первой части сделки РЕПО	07.05.2014
Дата исполнения второй части сделки РЕПО	14.05.2014

Таблица 1

Доходы от операций с ценными бумагами

Наименование операций	2011г	2010г
Доходы от операций с ценными бумагами иностранных эмитентов, из них:	28 284млн.	50 998млн.
Доходы от возмещения расходов прошлых лет от переоценки ценных бумаг	4 960 млн.	5 756 млн.
Доходы от операций с ц. б. эмитентов РФ, из них:	2 860 млн.	26710 млн.
Доходы от возмещения расходов прошлых лет от переоценки ценных бумаг	2812 млн.	18608 млн.

Источник: <http://www.cbr.ru/>

В статью “Доходы от операций с ценными бумагами иностранных эмитентов” включены доходы от продажи и переоценки по текущей (справедливой) стоимости выбывших (реализованных) ценных бумаг иностранных государств, банков-нерезидентов, прочих долговых обязательств нерезидентов. В указанную статью также включены доходы от положительной переоценки ценных бумаг иностранных эмитентов, которая была направлена на возмещение сумм отрицательной переоценки соответствующих выпусков, отнесенной на расходы в предыдущие годы.

Таблица 2

Расходы по операций с ценными бумагами за 2010-2011 годы.

	2011г	2010г
Расходы по операциям с ценными	7 831	10 340

бумагами иностранных эмитентов		
Расходы по операциям с долговыми обязательствами эмитентов Российской Федерации	782	939
Прочие	224	1021

Источник: <http://www.cbr.ru/>

В статью “Расходы по операциям с ценными бумагами иностранных эмитентов” включены расходы от продажи и отрицательной переоценки по текущей (справедливой) стоимости выбывших (реализованных) ценных бумаг иностранных государств, банков-нерезидентов, прочих долговых обязательств нерезидентов.

В статью “Расходы по операциям с долговыми обязательствами эмитентов Российской Федерации” включены расходы от продажи и отрицательной переоценки выбывших (реализованных) долговых обязательств Российской Федерации.

В статью “Прочие” в основном включены расходы по оплате депозитарных услуг НКО ЗАО “НРД” и комиссионного вознаграждения организациям, обеспечивающим заключение и исполнение сделок с ценными бумагами на внутреннем рынке ценных бумаг.

Ардыханов А.Ф.

аспирант

**ФГБОУ ВПО «Российская государственная академия
интеллектуальной собственности»**

Россия, г. Москва

БИРЖА, КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

В статье рассматривается возможность привлечения средств для реализации инновационных проектов на бирже, а также анализируются преимущества и недостатки биржи по сравнению с другими способами привлечения инвестиций.

Ключевые слова: биржа, инновация, инвестиция, акция, облигация, кредит

Развитие инноваций – ключевая задача, которую должна решить Россия для преодоления отставания от развитых стран. Активное использование инноваций позволит перейти российской экономике на качественно новый уровень. В данной статье рассмотрим, каким образом фондовая биржа способствует развитию инноваций, прежде всего, являясь источником инвестиций. Также проанализируем ее преимущества и недостатки по сравнению с другими способами привлечения капитала для инноваций.

Биржа — специализированный оптовый рынок определенного вида товаров, является местом проведения торгов и заключения сделок по купле-

продаже того или иного товара. Биржи играют важную роль в современной экономике. Участники торгов на бирже, такие как банки, инвестиционные фонды, обладают огромным капиталом, часть которого используется для внедрения инноваций.

Привлеченные для реализации инновационного проекта средства можно разделить на две категории:

1) Долговые, т.е. когда инвестор предоставляет кредит для реализации проекта, но при этом не становится владельцем компании или ее части.

2) Долевые, т.е. когда инвестор становится владельцем компании или определенной ее части.

Биржа позволяет использовать обе категории капитала для реализации проекта – путем размещения облигаций и акций. Далее в статье рассмотрим сравнение размещения облигаций с получением кредита, а размещение акций – с продажей части бизнеса одному или нескольким частным инвесторам.

Ниже приведены таблицы с указанием процентных ставок по облигациям компаний разных отраслей и размеров и с указанием условий по кредитам, которые готовы предоставить банки.

Таблица 1. «Облигации»

Наименование компании	% ставка	ISIN	объем в обращении, млн руб
Газпром	7,3	RU000A0JUAN6	15000
Магнит	8,5	RU000A0JTT39	5000
ООО СИБМЕТИНВЕСТ	13,5	RU000A0JQFU8	23
Машиностроительный завод "Арсенал"	14	RU000A0JTXT7	33
ООО ПЭБ Лизинг	12	RU000A0JQC31	500
ООО Энергоспецснаб	8,5	RU000A0JQWB3	1200

Таблица 2. «Кредиты»

Наименование банка	% ставка	срок кредита, лет	сумма кредита, млн руб
Сбербанк	от 14,41	до 10	до 200
ВТБ24	от 15,90	до 10	до 100
Номос-банк	от 16,5	до 10	до 100
Промсвязьбанк	от 12,5*	до 10	до 120
Райффайзенбанк	от 16,9	до 10	до 96

Данные из таблиц приведены исключительно для того, чтобы показать, что биржа позволяет компаниям привлекать средства на более выгодных условиях. Кроме того, компания может рассчитывать на более гибкие условия при размещении облигаций. Ведь при размещении облигаций сама компания решает на каких условиях будут выпускаться ценные бумаги. Инвесторы могут ознакомиться с условиями в проспекте эмиссии ценных бумаг. Но следует отметить, что привлечение средств на бирже возможно лишь для крупных компаний. Для средних и малых предприятий на текущий

момент размещения на бирже невыгодно по сравнению с банковским кредитом в связи с немаленькой фиксированной частью расходов на данную услугу. Если для крупных компаний данные расходы окупаются за счет привлечения средств по более выгодной процентной ставке, то для малых и средних предприятий – нет. Очевидно, что для привлечения суммы в несколько миллионов рублей нет смысла в размещении облигаций. Но следует создать необходимые стимулы и условия для участия малых и средних предприятий в инновационной деятельности, одним из которых является возможность привлечения капитала по более низкой цене.

Сравнивая размещение облигаций с банковским кредитом следует отметить и немаловажный для инвестиционного проекта график платежей. В большинстве случаев облигации намного удобнее для компаний, ведь они предполагают лишь выплату процентов в течение всего срока, если компания сама не указала иное в проспекте эмиссии. Таким образом лишь по истечении 10 лет компании необходимо вернуть основную сумму долга. Банки же предпочитают получать основную сумму по частям в течение срока кредитования. Хотя банки также могут предоставить клиентам возможность выплаты основной суммы долга в конце, но данное условие приводит к существенному повышению процентной ставки по кредиту.

Следует однако отметить особенность облигации, которая может стать как преимуществом, так и недостатком. При размещении облигации они будут проданы по рыночной цене, а не по номиналу. Следовательно, при падении цены облигации компания привлечет меньше средств чем планирует. Но возможна и противоположная ситуация – при росте цен компания получит больше денег, чем планировала. Таким образом данная особенность может также стать и положительной для компании. Также добавим, что размещение ценных бумаг на бирже предполагает открытость компании, что в дальнейшем увеличивает интерес инвесторов.

Теперь же сравним выпуск акций с продажей части проекта инвестору, минуя биржу. Исходя из опыта компаний, привлекающих средства в инновационные проекты, одними из главных требований инвесторов являются контрольный пакет акций и своего управляющего, либо существенные инвестиции со стороны компании, реализующей проект. Это связано с желанием инвестора снизить свои риски. Преимуществом биржи в данном случае является то, что компания сама решает какую долю планирует продать: 10%, 20%, 50% или же 80%. К тому же размещение на бирже расширяет круг инвесторов. Ведь покупку одной или нескольких акций могут позволить себе не только юридические, но и физические лица. Также, как было отмечено ранее, размещение акций увеличивает прозрачность компании, что существенно увеличивает интерес к ней, а это в свою очередь приводит к росту цены.

Как и в случае с облигациями существует определенный порог, меньше которого привлечение средств на бирже нецелесообразно. В

большинстве случаев для реализации инновационных проектов требуются значительные суммы, что означает наличие потенциальной выгоды от размещения акций.

Подводя итог, отметим, что рассмотренные выше примеры показывают, что биржа является хорошим инструментом для привлечения инвестиций.

Нельзя назвать биржу основным и единственным способом привлечения инвестиций – она является дополнением к существующим способам и создает возможность для привлечения на рынок инноваций компаний с концентрацией капитала – банков и инвестиционных фондов, которые в силу консервативной политики и ограничений, предусмотренных законодательством, не участвуют в финансировании инновационной деятельности в полной мере. Размещение ценных бумаг может заинтересовать данные компании, так как они становятся более прозрачными, а также инвестиция становится более ликвидной. Данные факторы являются одними из ключевых для банков и инвестиционных фондов, которые в связи с существенным снижением доходности по большинству классических инструментов, могут обратить внимание на ценные бумаги инновационных компаний.

*Ардыханов А.Ф.
аспирант*

*ФГБОУ ВПО «Российская государственная академия
интеллектуальной собственности»
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инновационной деятельности в России, а также приведено сравнение ключевых показателей России в инновационной сфере с показателями развитых стран.

Ключевые слова: инновация, инновационные предприятия, технологическое заимствование, коммерциализация, глобальный инновационный индекс.

Инновации – ключ к преодолению разрыва между Россией и развитыми странами. Успешной политикой России в области инноваций можно будет признать лишь только после того, как мы научимся не только создавать новые технологии мирового уровня, но и успешно коммерциализировать их, активно внедрять данные новшества, что будет способствовать росту национального богатства и улучшению жизни населения.

С целью опережающего развития была принята стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая предполагает увеличение в пять-шесть раз доли инновационной

продукции в выпуске промышленности, в четыре-пять раз – доли инновационно активных предприятий (с 9.4 до 40-50 процентов).

Россия, как и все страны мира сталкивается с такими вызовами, как изменение климата, старение населения, проблемы здравоохранения, продовольственная безопасность.

Неспособность России ответить на данные вызовы означает сужение «окна возможностей» для перехода к инновационной экономике, утрату сохраняющегося научного потенциала, ослабление геополитических позиций, переход России в категорию стран с инновационной системой имитационного типа, не способных к производству нового знания и достижению глобального лидерства по ключевым технологическим направлениям, долговременное закрепление сырьевого характера российской экономики, низкие темпы экономического развития. Это означает невозможность достижения целей и задач долгосрочного развития [3, с. 6].

Далее в статье будет приведен более подробный анализ особенностей инновационной деятельности в России по сравнению с развитыми странами.

Одной из главных проблем российской инновационной деятельности в России является то, что компании, осуществляющие создание принципиально новых продуктов и технологических процессов, составляют лишь 10% от общего числа инновационных предприятий (т.е. немногим более 1% от всей совокупности промышленных предприятий в России). Это заметно отличается от конфигурации, сложившейся в ряде ведущих стран (35% - в Японии и Германии; 41-43% - в Бельгии, Франции и Австрии; 51-55% - в Дании и Финляндии)[1, с. 18].

Изучая структуру затрат на инновации, следует выделить два важных момента:

1) Инновационная деятельность в отечественной промышленности реализуется прежде всего за счет приобретения машин и оборудования. Более половины (51.2%) средств, направленных на технологические инновации расходуется на покупку машин и оборудования [1, с. 14]

2) Главным источником финансирования науки в России является государство, на него приходится свыше двух третей совокупного объема инвестиций.

Также следует отметить такую особенность инновационной активности, как ее прямую зависимость от размера предприятия. Так, среди организаций с численностью работников до 49 человек доля технологических инноваторов составила 1.2%, в группе от 50 до 99 человек – 4.6%, от 5000 до 9999 человек – до 70.1% и свыше 10000 человек – 76.6% [1, с. 10].

Как мы отмечали ранее, российские предприятия в основном закупают, а не создают новые технологии. Сравнивая ситуацию в России и ЕС, следует отметить, что наиболее многочисленный в России тип пассивных

технологических заимствований (34,31%) крайне редок в экономически развитых странах ЕС (порядка 5-8%) [1, с. 18]. Для решения данной проблемы необходимо повысить восприимчивость бизнеса и экономики к инновациям в целом. Требуется создание экономики знаний, которая бы привела к повышению инновационной активности бизнеса.

Для более комплексного сравнения успешности инновационной деятельности России рассмотрим глобальный инновационный индекс, который является обобщенным показателем для измерения уровня инноваций в стране. По данному показателю Россия занимает лишь 62 место, уступая Литве, Румынии, Мавритании.

Подводя итог, обратим внимание, что на данный момент главной особенностью российской инновационной деятельности является заимствование технологий путем покупки машин и оборудования. В стране крайне низкая доля предприятий, создающих принципиально новые продукты и технологические процессы. Также следует отметить значительную долю государственных инвестиций в инновации, что скорее характеризует невосприимчивость бизнеса к инновациям. Решение данных проблем позволит России улучшить свои позиции в мире, значительно снизить зависимость экономики от экспорта сырья, существенно повысить уровень жизни населения.

Использованные источники:

1. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 84 с.
2. Инновационная Россия – 2020: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года – Москва, 2010. – 105 с.
3. The Global Innovation Index [Электронный ресурс] - <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>

*Арсентьева Е.А.
студент*

*Владивостокский Государственный
Университет Экономики и Сервиса
Россия, г. Владивосток*

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье сформулированы основные принципы эффективного использования временно свободных средств предприятий и организаций. Проблема неэффективного использования свободных денежных средств актуальна для предприятий со сверхнормативными показателями ликвидности и платежеспособности. Принципы, сформулированные в статье, могут стать основой для принятия решений об

оптимальных для конкретного предприятия суммах, сроках и направлениях эффективного использования свободных денежных ресурсов.

Ключевые слова: Временно свободные денежные средства, эффективное использование свободных денежных ресурсов, принципы эффективного использования свободных денежных ресурсов.

Стабильная работа коммерческой организации неразрывно связана с построением и грамотным применением её финансовой стратегии, частью которой является стратегия управления денежными потоками, основанная на принципах максимизации прибыли. Таким образом, встает вопрос гармонизации стратегии управления денежными потоками компании путем обеспечения различных направлений ее деятельности (операционной, финансовой, инвестиционной) необходимым объемом денежных ресурсов и оптимизации совокупного размера остатка денежных средств, в целях достижения, за счет сбалансированности поступлений и расходования денежных средств, устойчивого финансового положения компании.[1]

В условиях рыночной экономики коммерческие предприятия и организации заинтересованы в получении максимально возможной прибыли, как одной из целей деятельности хозяйствующих субъектов. В этой связи, предприятия заинтересованы в расширении деятельности до достижения оптимального соотношения показателя «доходы – затраты».

В процессе осуществления текущей деятельности у предприятия может возникнуть избыток свободных денежных ресурсов, которые можно использовать не только в производственном или операционном цикле организации, но и для осуществления финансовой или инвестиционной деятельности. Неэффективное использование свободных денежных ресурсов предприятия может привести к потере их стоимости и обесцениванию. Поэтому задачей эффективного использования свободных денежных средств предприятия будет являться не только их сохранение, но и преумножение.

Временно свободные денежные средства - денежные средства предприятия, которые возникают в результате положительного временного разрыва между поступлением средств и их расходованием. Если же предприятие дает возможность работать временно свободным денежным средствам, то они могут приносить дополнительную прибыль, увеличивая этим ликвидность баланса самого предприятия.

Одно из правил рынка гласит: денежные средства должны работать. А сохранить и преумножить, означает вкладывать их в различные активы с учетом ряда принципов, позволяющих получить максимальный эффект от инвестиционной и финансовой деятельности.

Эффективное использование свободных ресурсов, по нашему мнению, должно базироваться на следующих принципах:

- принцип платности – вложение должно приносить доход. Любое предприятие, прежде чем вложить куда-либо свои денежные средства в первую очередь оценивает прибыльность инвестиционного проекта, причем

выбирает в итоге наиболее выгодные для себя условия вложения. Многие предприятия создают в своем штате отделы по оценке эффективности вложений, так как правильный прогноз может принести максимум прибыли в минимальные сроки;

- принцип срочности – индивидуально подобранные сроки вложения. Для каждого инвестиционного проекта существуют свои сроки жизни. Одни начинают приносить прибыль через пол года, а другие пика активности достигают пятилетиями. Поэтому, для эффективного вложения, предприятию, в первую очередь, стоит оценить свои возможности касемо сроков, ведь у некоторых компаний имеются, так сказать временно свободные денежные ресурсы, которые возможно понадобится вернуть через короткое время. В таких случаях советую рассматривать такие инвестиции, как фондовая биржа и валютный рынок;

- принцип диверсификации – направление свободных ресурсов в различные сферы. Для того, чтобы минимизировать риски вложений, нужно распределить свои свободные денежные средства на разные направления, вложить в абсолютно противоположные по содержанию проекты. Например, часть средств вложить в наименее прибыльные проекты, но с минимальным риском, например в недвижимость, а другую часть в высокоприбыльные с достаточно высоким уровнем риска, например фондовая биржа;

- принцип ограничения рисков - создание аппарата управления рисками; Очень важный пункт для предприятий, которые часто инвестируют. Для грамотного и эффективного вложения денег нужно знать уровень риска вложения. Поэтому, рекомендуется на базе предприятия создать отдел контроля рисками и их минимизации. Такой отдел поможет спрогнозировать уровень рисков всех возможных инвестиционных проектов, выбрать оптимальный для данного предприятия, тем самым гарантируя верную направленность вложений и снижения уровня риска вложений в целом;

- принцип контроля – постоянный мониторинг изменений в рыночной среде и отслеживание доходности инвестиционных проектов. Каждый инвестиционный проект имеет свой уровень доходности, который в основном зависит от изменений в рыночной среде. Некоторые имеют более высокий уровень доходности, при этом требуют более крупных вложений и более длительные сроки ожидания, другие же наоборот реализуются в короткие сроки, при этом принося низкий доход. И тут что касемо длительных сроков, возможны различные изменения в экономике, которые могут либо навредить развитию инвестиционного проекта, либо ликвидировать его вообще. Например, в период кризиса вложения могут потерять свою ценность из-за падения курса валют;

- принцип корректировок – изменения направления вложений путем переоценки прибыльности проектов. Инвестиционные проекты имеют способность изменять уровень своей доходности в процессе воплощения в

жизнь. Например, существуют проекты, которые могут развиваться только в определенное время года, т.е. в летние проекты нет смысла вкладываться зимой, т.к. прибыль они смогут приносить только летом и наоборот.

- принцип функционального разделения – разделение: операций по размещению денежных средств, функций по учету этих операций и функций оценки риска их проведения;

Для наиболее эффективного вложения свободных денежных ресурсов, советую учитывать все вышеизложенные принципы, и тогда вложения будут иметь высокий уровень доходности и минимальные уровни рисков.

Использованные источники:

1. «Управление денежными потоками в соответствии с МСФО» /Ворожбит О.Ю., Василенко Е.Н.// Экономика и предпринимательство. 2014г. № 1-1 (42-1).; С. 338-343.

Арсланов А.В.

студент

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ПО ЖИЛИЩНОМУ НАДЗОРУ

Информационно-аналитическое обеспечение – это предоставление информации, необходимой для осуществления какой-либо деятельности, оценки состояния чего-либо, совершенствования чего-либо, предупреждения нежелательных (опасных) ситуаций и др.[2].

Основными требованиями, предъявляемыми к информационно-аналитическому обеспечению, являются: полнота, достоверность, адресность, оперативность предоставления информации. В процессе обмена информацией можно выделить 4 основных компонента:

- отправитель - лицо, генерирующее идеи или осуществляющее поиск информации и передающее ее;

- сообщение;

- канал - средство передачи информации;

- получатель — лицо, которому адресована информация.

Искажение смысла или даже полная его утрата могут произойти на каждом этапе. Чтобы этого не допустить, используется принцип обратной связи. При наличии обратной связи отправитель и получатель меняются коммуникативными ролями[2].

В Государственном комитете Республики Башкортостан по жилищному надзору информационно-аналитическим обеспечением занимается отдел по взаимодействию с органами контроля и по связям со

СМИ[4]. Данный отдел занимается снабжением информацией других отделов. Без надлежащего исполнения обязанностей отдела по взаимодействию с органами контроля и по связям со СМИ работа всего комитета будет неэффективной. Данный отдел следит за бесперебойной работой системы документооборота внутри организации, поддерживает работу программного обеспечения на всех видах компьютерной техники и следит за ее исправностью, проводит обучающие курсы по работе с информационными технологиями для персонала Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору. Также неотъемлемой частью работы отдела по взаимодействию с органами контроля и по связям со СМИ является обслуживание сайта Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору.

Рисунок 1. Структура сайта Государственного комитета РБ по жилищному надзору



На сайте комитете предоставлена вся актуальная информация, и он разработан так, что любой человек может без проблем работать с ним. На сайте имеются основные данные по структуре Госкомжилнадзора, о руководстве, нормативно-правовые акты и другая необходимая информация. Также налажена обратная связь с населением: имеется отдельная вкладка интернет-приемной, где граждане могут оставлять свои обращения и пожелания.

Работа отдела со СМИ осуществляется следующим образом. Сотрудники отдела по взаимодействию с органами контроля и по связям со

СМИ анализируют и собирают информацию в различных информационных источниках. В случае возникновения негативных отзывов или иных нареканий в адрес Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору, сотрудники находят пути решения и устранения этих ошибок с целью оптимизации работы комитета.

Рассмотрев работу отдела по взаимодействию с органами контроля и по связям со СМИ, можно сделать следующий вывод. Без информационно-аналитического обеспечения деятельность Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору была бы менее эффективной. Не исполнялись бы должным образом возложенные на комитет функции, и, в конечном счете, комитет обрел бы статус неэффективного. Таким образом, информационно-аналитическая деятельность является неотъемлемой частью функционирования Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору в условиях современных реалий.

Использованные источники:

- 1 Об утверждении Положения о Государственном комитете Республики Башкортостан по жилищному надзору: постановление правительства Республики Башкортостан от 17 мая 2013 г. N 316
- 2 Райзберг Б. А. «Современный экономический словарь», Инфра-М, -2010 г.
- 3П. Ф. Иванов «Особенности деятельности информационных и аналитических служб регионов»
- 4 Официальный сайт Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному надзору: <http://www.gzhirb.ru/>

Арсланова А.А.

студент

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа.

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Государственный интерес — интересы общества, отдельных его институтов или социальных групп, наиболее значимые для обеспечения его устойчивого функционирования и развития, делегированные государству для обеспечения, а также интерес самого государства как социального института[1].

Исходя из данного определения, во-первых, государственный интерес направлен на удовлетворение интересов общества. Во-вторых, это интерес государства для обеспечения наилучшего развития общества и страны в целом.

Таким образом, государственный интерес- это интерес граждан, социальных групп, общества в целом, которые реализуются, прежде всего, с помощью органов государственной власти, с привлечением институтов гражданского общества, заключающиеся в обеспечении государственной безопасности, экономического равновесия, социально-экономического развития и др.

Основные составляющие государственного интереса:

- обеспечение безопасности граждан;
- обеспечение геоэкономических и геополитических интересов общества;
- способствование развитию институтов гражданского общества;
- обеспечение социальной справедливости;
- обеспечение высокого интеллектуального и инновационного потенциала общества [1].

Государственный интерес делится на естественный и искусственный интересы. К естественным относятся развитие экономики, здравоохранение, образование, безопасность граждан и т.д.. К искусственным относятся такие интересы, которые напрямую не влияют на потребности общества. Это такие интересы, в которых общество остро не нуждается. Искусственным интересом недавнего времени был бум с проведением олимпиады в Сочи.

Так, в Республике Башкортостан проводится ряд мероприятий по обеспечению безопасности граждан. Развиваются структуры МВД, МЧС, проводятся различные действия по повышению подготовленности граждан к чрезвычайным ситуациям. Так, например, на сайте МЧС Республики Башкортостан предоставлен разнообразный перечень информации для общества, а на сайте МВД Республики Башкортостан размещена информация об отделах полиции, об участковых уполномоченных и другая полезная информация. Также в целях обеспечения безопасности населения проводится модернизация подразделений, закупается новое оборудование, транспорт и внедряются новые технологии [2].

Также рассмотрим развитие искусственных государственных интересов в Республике Башкортостан. К таким интересам можно отнести недавнее проведение эстафеты олимпийского огня, а также будущее проведение саммитов БРИКС и ШОС. Осуществление данных мероприятий ведет к еще большему сплочению населения республики, развитию межнациональных и межконфессиональных отношений, а также пропагандируется здоровый образ жизни.

Исходя из анализа основных государственных интересов Республики Башкортостан, можно сделать следующий вывод. Республика Башкортостан, как субъект Российской Федерации, реализует определенные интересы в рамках развития государственных интересов всего государства. При этом интересы региона не противоречат государственным интересам России, и в полной мере отвечают представлениям общества.

Использованные источники:

- 1Л. Абалкин « О национально-государственных интересах России»
- 2Официальный сайт МЧС Республики Башкортостан: <http://www.02.mchs.gov.ru/>
- 3Официальный сайт МВД Республики Башкортостан: <http://02.mvd.ru/>
- 4Официальный сайт министерства здравоохранения Республики Башкортостан: <http://mzrb.bashmed.ru/>

*Артамонов В.В, к.ю.н.
преподаватель, доцент
кафедра Трудового права
ФГБОУ ВПО «Воронежский
Государственный Университет»
Россия, г. Воронеж*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Демографическим процессам в стране уделяется пристальное внимание. Об этом свидетельствует принятие Указа Президента РФ от 09.10.07 «Об утверждении концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025г.»⁸ в документе определено, что демографическая политика РФ направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране. В тоже время отмечается, что основной причиной низкой продолжительности жизни населения в РФ является высокая смертность граждан трудоспособного возраста. Из общего числа умерших почти треть составляют граждане трудоспособного возраста, около 80% из них – мужчины (продолжительность жизни в РФ с 1992г. составляет у мужчин 60,6г, у женщин 73,1г). При этом смертность превышает рождаемость. На рождаемость отрицательно влияют, среди прочего, тяжелый физический труд значительной части работающих женщин (около 15%), условия труда, не отвечающие санитарно-гигиеническим нормам.

Решение задачи по сокращению уровня смертности населения, прежде всего граждан трудоспособного возраста, включает в себя сокращение уровня смертности и травматизма от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за счет перехода в сфере охраны труда к системе управления профессиональными рисками (включая информирование работников о соответствующих рисках, создание системы выявления, оценки и контроля таких рисков), а также за счет экономической мотивации для улучшения работодателем условий труда.

⁸ [СЗ РФ. 2007. №42. ст. 5009]

Решение задачи по сокращению уровня материнской и младенческой смертности, укреплению репродуктивного здоровья населения, здоровья детей и подростков включает в себя снижение доли рабочих мест с тяжелыми, вредными и опасными условиями труда в целях сохранения репродуктивного здоровья.

Решение задачи по укреплению здоровья населения, существенному снижению уровня социально-значимых заболеваний, созданию условий и формированию мотивации для ведения здорового образа жизни включает в себя: внедрение комплексных оздоровительных и реабилитационных программ по сокращению сроков восстановления здоровья после перенесенных заболеваний и травм; разработку мер, направленных на сохранение здоровья и продление трудоспособного периода жизни пожилых людей.

Решение задачи по повышению уровня рождаемости включает в себя: реализацию комплексных мер по содействию занятости женщин, имеющих малолетних детей, с целью обеспечения совмещения родительских и семейных обязанностей с профессиональной деятельностью, в том числе: создание для женщин, выходящих из отпуска по уходу за ребенком, условий, способствующих их возвращению к их трудовой деятельности; организацию системы повышения их квалификации переобучения профессиям, востребованным на рынке труда; расширения использования гибких форм занятости (в том числе надомный труд, частичная занятость), позволяющих совмещать работу с выполнением семейных обязанностей.

Разработку специальных программ, позволяющих женщинам получить новые профессии в случае их перевода (высвобождения) с рабочих мест с вредными и тяжелыми условиями труда на новые рабочие места. Реализацию демографической политики на период до 2025г предполагается осуществлять путем дальнейшего совершенствования законодательства, в том числе, в сфере трудовых отношений.

Министерство здравоохранения и социального развития РФ приказом от 23.10.08 №586 утвердило программу действий по улучшению условий и охраны труда на 2008-2010гг.⁹ Программа направлена на снижение рисков несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, улучшение условий труда, снижение смертности от предотвратимых причин, увеличение продолжительности жизни и улучшение здоровья работающего населения. Программа представляет собой комплекс нормативно-правовых, организационных, научно-исследовательских и методических мероприятий, призванных обеспечить решение основных задач в области охраны труда.

В ней определено, что основой системы управления профессиональными рисками должна стать оценка условий труда на каждом рабочем месте с выявлением вредных и (или) опасных производственных

⁹[Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. 2009. №1]

факторов по результатам аттестации рабочих мест по условиям труда, оценка состояния здоровья занятых на этих рабочих местах работников, по результатам которых должны осуществляться мероприятия по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда, а также профилактика профессиональных заболеваний работников.

Приказом от 17.02.10 №91 Минздравсоцразвития РФ было утверждено Положение о проведении общероссийского мониторинга условий охраны труда¹⁰. В нем определены цели и основные объекты мониторинга и что он проводится Министерством здравоохранения и социального развития РФ с участием Федеральной службы по труду и занятости, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Фонда социального страхования РФ, Пенсионного фонда РФ и иных органов и организаций в пределах их компетенции.

Распоряжением Правительства РФ от 10.03.11 №367-р утвержден план мероприятий по реализации в 2011-2015гг Концепции демографической политики РФ на период до 2025г.¹¹ Пункт 15 указанного Плана предусматривает разработку комплекса мероприятий, направленных на сохранение здоровья работников на производстве. Пункт 16 – подготовку нормативных правовых актов, предусматривающих внедрение системы финансовых и страховых стимулов к сохранению здоровья – для граждан; к повышению ответственности за здоровье работников – для работодателей.

Приказом от 14.02.12 № 125 Минздравсоцразвития РФ утвержден комплекс мероприятий, направленных на сохранение здоровья работников на производстве на 2012-2015гг¹², включающий в себя: 1) совершенствование информационной системы о состоянии условий труда и профессиональных рисках; 2) формирование прогноза возникновения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости; 3) совершенствование трудового законодательства и иных нормативно-правовых актов в целях внедрения в систему управления охраной труда механизмов управления профессиональными рисками; 4) совершенствование системы нормативов в области охраны труда; 5) внедрение механизмов экономического стимулирования работодателей к улучшению условий и охраны труда; 6) совершенствование системы медицинской помощи и медицинской профилактики работников; 7) повышение качества обучения в области охраны труда; 8) повышение качества обеспечения работников средствами индивидуальной защиты; 9) организационные мероприятия.

Указом президента РФ №636 от 21.05.2012г «О структуре федеральных органов исполнительной власти»¹³ Министерство

¹⁰[Приказ Минздравсоцразвития России от 17.02.10 №91 « О проведении общероссийского мониторинга условий охраны труда» // Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. 2010. №4

¹¹ [СЗ РФ. 2011. №12. ст. 1655]

¹² [СПС «Консультант Плюс».]

¹³ [СЗ РФ. 2012. № 22. Ст. 2754]

здравоохранения и социального развития РФ преобразовано в: Министерство здравоохранения РФ и Министерство труда и социальной защиты РФ (в введении которого функции по выработке и реализации государственной политике и нормативно-правовому регулированию в сфере демографии, труда, уровня жизни и доходов, оплаты труда, условий и охраны труда).

Главной задачей новой системой управления охраной труда является переход от регулирования на страховые случаи к управлению рисками повреждения здоровья работников. Основой системы управления профессиональными рисками должна стать сплошная аттестация рабочих мест по условиям труда.¹⁴ В соответствии с п.2 Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда, аттестация проводится в целях оценки условий труда на рабочих местах и выявления вредных и (или) опасных производственных факторов. Аттестацию проводят совместно работодатель и аттестующая организация, привлекаемая работодателем на основании договора гражданско-правового характера.

С 1 января 2014 года вступил в силу ФЗ от 28.12.13 №426-ФЗ «О социальной оценке условий труда»¹⁵, который устанавливает правовые и организационные основы порядка проведения специальной оценки условий труда, определяет правовое положение, права, обязанности и общественность участников специальной оценки условий труда.

Специальная оценка условий труда – является единым комплексом последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных и (или) опасных факторов производственной среды и трудового процесса и оценке уровня их воздействия на работника с учетом отклонения их фактических значений от установленных нормативов (гигиенических нормативов) условий труда и применение средств индивидуальной и коллективной защиты работников. Утверждена методика ее проведения.

Использованные источники:

1. Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. 2009. №1
2. Приказ Минздравсоцразвития России от 17.02.10 №91 «О проведении общероссийского мониторинга] условий охраны труда» // Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. 2010. №4
3. СЗ РФ. 2011. №12. ст. 1655
4. СЗ РФ. 2012. № 22. Ст. 2754
5. СЗ РФ. 2007. №42. ст. 5009
6. СЗ РФ. 30.12.13, № 52. Ст. 6991
7. См.: Приказ Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 №342н « Об утверждении Порядка аттестации рабочих мест по условиям труда»//Российская газета 24.06.11

¹⁴ [См.: Приказ Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 №342н « Об утверждении Порядка аттестации рабочих мест по условиям труда»//Российская газета 24.06.11.]

¹⁵ [СЗ РФ. 30.12.13, № 52. Ст. 6991]

*Артюхова А. В.
студент 3го курса
Институт международного бизнеса и экономики
Николаева А. А.
ассистент
кафедра «Финансы и налоги»
Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕЖИМА: СПЕЦИАЛЬНОГО И ОБЩЕГО

Предпринимательская деятельность вправе называться основой экономики. Ведь при правильном распределении доходов от предпринимательской деятельности с помощью инструментов налогообложения обеспечивается нормальная жизнедеятельность государства в целом.[1]

В настоящее время в зависимости от действующего на предприятии режима налогообложения определяются и уплачиваемые самим предприятием налоги. Поэтому предприятию так важно определиться с этим моментом.

Возможность добровольно выбрать налоговый режим предоставляется всем предприятиям: предоставить соответствующее заявление организация может в определенные сроки в территориальный налоговый орган по месту своей регистрации.

Законодательно в РФ установлены два вида налоговых режимов — это специальный и общий (ОСНО). Рассмотрим подробнее действующие налоговые режимы и исчисляемые в связи с этим налоги.[2]

В начале предпринимательской деятельности в организации автоматически вводится в действие общий налоговый режим, если конечно же предприятием не выбрано иное. Общий налоговый режим является основным режимом для налогообложения как индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц различных форм собственности.

При ведении общего налогового режима, налогоплательщики должны в обязательном порядке вести налоговый и бухгалтерский учет. Данные этих учетов должны быть предоставлены в налоговый орган по месту регистрации предприятия в установленный срок.

При применении общего налогового режима предприятие должно уплачивать следующие налоги:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество организаций;
- налог на добавленную стоимость;

- налог на прибыль организаций (уплачивается только юридическими лицами) и прочие стандартные налоги.

Перспектива обязательного ведения бухгалтерского учета методом двойной записи и ежеквартального предоставления данных отчетности внешним пользователям не прельщает большинство физических лиц, занимающихся малым бизнесом, поэтому индивидуальными предпринимателями чаще всего выбирается упрощенная система налогообложения (УСНО). Данный режим налогообложения относится к специальным налоговым режимам.

Следует отметить и другие налоговые режимы, относящиеся к специальным, это:

- собственно, упрощенная система налогообложения (УСНО)
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
- режим налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей — единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции
- патентная система налогообложения [3]

Вернемся к упрощенной системе налогообложения. В случае принятия данного режима на предприятии, предприниматель вправе выбрать объект налогообложения по критериям, обозначенным Налоговым кодексом.

Основные ограничения для УСНО:

- размер дохода по итогам девяти месяцев года, в котором предприятием было подано заявление о введении УСНО не должен превышать пятнадцати миллионов рублей;
- размер дохода за календарный год на предприятии не должен превышать двадцати миллионов рублей;
- стоимость имущества предприятия не должна превышать ста миллионов рублей;
- численность работников не более ста человек.

Преимущества данного режима: организации не платят налог на прибыль, налог на имущество организации и НДС; индивидуальные предприниматели не уплачивают НДФЛ, налог на имущество физических лиц и НДС — все это заменяется уплатой единого налога. Налоговая ставка 6% если базой признаются доходы, 15% для доходов, уменьшенных на величину расходов (гл 26.2 НК РФ, ст.346.20 НК РФ, п.26 ст2 Федерального закона от 26.11.2008 №224-ФЗ).[4]

Для перехода на упрощенную систему налогообложения необходимо предоставить соответствующее заявление в налоговый орган по месту регистрации. Заявление можно составить в свободной форме, так как носит рекомендательный характер. Данный аспект регулируется ст. 346.13 НК РФ.

Следующий специальный режим — ЕНВД, распространяет свое действие на предприятия отдельных видов деятельности. В этом случае

налог взимается с предполагаемого дохода, а не фактического, как в остальных случаях. Уплата налога освобождает от уплаты НДС, налога на прибыль организации, для ИП — также неуплата НДФЛ и налога на имущество физических лиц. Налоговая ставка — 15%, налоговая база — вменённый доход (ст.346.31 НК РФ). Переход на данный налоговый режим до 2013 года не зависел от желания налогоплательщиков, далее, с января 2013 переход осуществляется в добровольном порядке. [4]

Патентная система налогообложения предполагает поддержку некоторых сфер экономики, поддерживая при этом в основном малое предпринимательство, то есть ИП.

Налогоплательщики при этом не платят НДС, НДФЛ, налог на имущество физических лиц, что несомненно является плюсом данной системы налогообложения. При этом для применения данного режима должны соблюдаться следующие условия:

- объем выручки за год должен составлять менее 60 млн.руб.;
- средняя численность работников не должна превосходить 15 человек;

Действие режима распространяется только на обозначенные НК РФ виды деятельности. Срок действия патента от 1 до 12 месяцев, налоговая ставка — 6% (ст.346.50 НК РФ), налоговая база — потенциально возможный годовой доход.[4]

Следующая система налогообложения действует при выполнении соглашений о разделе продукции. Данный режим вводится в действие в соответствии со следующими условиями:

- заключение соглашения произошло после проведения аукциона, либо при признании аукциона несостоявшимся (п.1 ст.8 Федерального закона от 30.12.1995 №225-ФЗ);
- произведен раздел продукции — не менее 32% произведенной продукции в собственность государства (п.2 ст8 Федерального закона от 30.12.1995 №225-ФЗ);
- предусмотрено увеличение доли государства в прибыльной продукции при увеличении показателя инвестиционной привлекательности.

Налогоплательщиком является юридическое лицо - инвестор. Он освобождается от уплаты региональных и местных налогов, налога на имущество организаций, таможенных пошлин, транспортного налога (ст.346.35 НК РФ). В соответствии с ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», налогоплательщик уплачивает:

- НДС;
- Налог на прибыль организаций;
- Госпошлину;
- Акциз;
- Земельный налог.[5]

ЕСХН применяется в отношении физических и юридических лиц, производящих сельскохозяйственную продукцию, осуществляющих переработку и реализующих готовый товар, то есть являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями. Преимущества режима для организаций: неуплата налога на прибыль, налога на имущество организаций и НДС; для индивидуальных предпринимателей: неуплата НДФЛ, налога на имущество физических лиц и также НДС.[5]

Налоговая ставка — 6% (ст 346.8 НК РФ, Федеральный закон от 11.11.2003 №147-ФЗ), налоговая база — величина доходов, уменьшенная на величину расходов. Также с 30.01.2002 г законодательно установлен тариф, исчисляемый с каждого гектара сельскохозяйственных угодий в зависимости от располагаемой территории, при этом право на увеличение(уменьшение) ставки на 25% остается за субъектами РФ (п.п.2 и ст.346.6 НК РФ).[4]

Подводя итог, можно отметить, что выбор режима налогообложения зависит от размера предприятия, вида хозяйственной деятельности, которым занимается предприниматель, организационно-правовой формы предпринимательской деятельности и прочих факторов. Актуальность темы выбора налоговых режимов для субъекта предпринимательской деятельности подтверждается зависимостью налоговых режимов и сборов от достижения главной для всех предпринимателей цели — получение прибыли.

Проведя сравнительную характеристику каждого из существующих видов налоговых режимов можно сделать вывод: специальные налоговые режимы заменяют уплату совокупности налогов одним единым налогом. Также стоит отметить, что данные режимы были введены государством для поддержки малого и среднего бизнеса, предприятий в области сельскохозяйственного производства а также для стимулирования отдельных отраслей и привлечения инвестиций.[6]

Уменьшение количества уплачиваемых налогов и снижение налоговых ставок провоцирует процветание предприятие вследствие увеличения дохода для предпринимателя. [7]

Тем не менее, в сложившейся ситуации можно обнаружить и некоторые проблемы, касающиеся малого бизнеса. Всё еще высокое налоговое бремя, несмотря на старания правительства в области законодательства; достаточно высокая нестабильность налогового законодательства и иногда не совсем верное толкование нормативно-правовых актов, касающихся сферы налогообложения. [8]

Поэтому в сфере законодательства важно выделить два основных пути развития налоговой системы: необходимо определить и уточнить порядок взимания налогов для налоговых инспекторов, а также порядок начисления и уплаты налогов для налогоплательщиков.

В связи с этим, одной из актуальных на сегодняшний день задач для государства является именно проведение «либеризации

предпринимательского пространства». Ведь сбалансированная налоговая политика служит главным критерием благополучия государства.

Использованные источники:

- 1) Самсонова И.А. Налоговая грамотность населения как способ защиты финансовых интересов граждан / Самсонова И.А., Смольянинова Е.Н., Просалова В.С./ Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2010. № 5. С. 82-88
- 2) А.Н.Асаул. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] - учебник. Спб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 стр. - Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m6/4_3.htm;
- 3) Налоговые режимы [Электронный ресурс]. - Делочёт (ООО "Налоговая консультация") - 2009. - Режим доступа: <http://www.nalogoffnet.ru/content/nalogovye-rezhimy>;
- 4) А.А.Кодочигова. Комплексное открытие бизнеса [Электронный ресурс]. - //Кодочигова АА. - профессиональный блог. - 2012 - Режим доступа: <http://anna-jurist.ru/startbusiness/22.html>;
- 5) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2014) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс»
- 6) ФНС РФ - Действующие в РФ налоги и сборы [Электронный ресурс]. - 2005-2014 ФНС России. - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/patent/>;
- 7) Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции в РФ [Электронный ресурс]. - //Википедия - свободная энциклопедия - 2014. - Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Система_налогообложения_при_выполнении_соглашений_о_разделе_продукции_в_Российской_Федерации;
- 8) Богомолова И.П., Конова О.Ю. Влияние государственной экономической политики на развитие малого бизнеса [Электронный ресурс]. - ЦИРЕ. Воронеж, 2006-2009 - Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=9&page=13>;

*Арустамян А. Р.
магистрант 3го курса
Международная Академия
Бизнеса и Новых Технологий
(МУБиНТ)
Россия, г. Ярославль*

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: НОВОЕ ОКНО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ АРМЕНИИ

Взаимоотношения России и Армении начинают приобретать характер качественно нового стратегического партнерства, при котором каждая сторона решает прежде всего свои национальные интересы.

Таможенный Союз, Россия и Армения

Развитие современного мирового хозяйства в значительной степени определяется протеканием интеграционных процессов в условиях глобализации мирового хозяйства и доминирования открытых экономических систем. Являясь одним из крупнейших членов мирового сообщества, Россия не может быть отделена от происходящих процессов, имея определенные геополитические интересы в международном масштабе. Исторические отношения сотрудничества, связывающие Россию со странами Восточной Европы и Закавказья, претерпевают серьезные изменения в настоящее время, что вызвано изменением парадигмы международной экономической интеграции, сместившейся к ядру развитых стран. С учетом выявленных тенденций¹⁶, а также биполярности геополитического положения России на международной арене развитие интеграционного механизма в геополитическом масштабе должно получить новое направление. В связи с этим приоритетной видится ориентация стран, находящихся на постсоветском пространстве, на развитие интеграционного экономического сотрудничества с Россией как серьезная возможность повышения уровня экономического развития сторон, пришедших к такому согласованному решению. В настоящее время для России и стран СНГ особое значение приобретают отношения с государствами Закавказья, обладающими потенциальными возможностями для активной интеграции в систему мирового хозяйства. Среди стран этого региона особо выделяется Армения, экономика которой отличается высокой степенью развития процессов либерализации и диверсификации производства, преследующих цель повышения уровня интеграции в мировую экономику. Решение данной задачи в значительной степени определяется потенциалом укрепления российско-армянского торгово-экономического сотрудничества, расширение которого максимально отвечает в том числе и внешнеэкономическим

¹⁶ [Галанжин Е., Круговой В. Таможенные режимы: практические аспекты таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. -М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999]

интересам России в закавказском регионе. Обладая значительными сырьевыми и энергетическими ресурсами, а также транспортными коммуникациями, ведущими из Европы в Азию, данный регион выступает целью стратегического соперничества основных международных экономических центров, что резко актуализирует необходимость углубления российско-армянских внешнеэкономических отношений.

«Армения»¹⁷ является страной-наблюдателем в Евразийском союзе и имеет возможность присоединиться к этому процессу. Существование общей границы при таких обстоятельствах является необязательным условием. Мы имеем пример Калининграда, с которым также не имеем общей границы. Можно создать такую таможенную зону, чтобы Армения стала частью этого проекта. Но это, так сказать, вопрос выбора Армении.

В РФ на сегодняшний день проживает более 2,5 млн. армян, т.е. фактически каждая армянская семья в Армении имеет родственников в России. Кроме того, временно в России находится 200-300 тыс. граждан Армении. В 2012 году в страну из-за рубежа поступило 1,7 млрд долларов, из них 1,47 млрд долларов (85,6%) было переведено из России, на эти деньги жила каждая шестая-седьмая армянская семья.

Кроме социального аспекта интересно рассмотреть и экономические аспекты. В последние годы Россия является крупнейшим инвестором в экономику Армении: общий объем инвестиций составил 2,45 млрд долларов. Россия готова выделить Армении кредит под реконструкцию и продление срока эксплуатации Мецаморской АЭС, дающей Армении треть всей электроэнергии (характерно, что ЕС неоднократно требовала закрыть эту станцию). Россия планирует осуществить прямые инвестиции в целях восстановления и модернизации химического завода «Наирит». Армении обещаны 100 млн долларов на проект по строительству стратегического транспортного коридора «Север-Юг». Со стороны Российских железных дорог ожидаются инвестиции в размере 0,5 млрд долларов на финансирование магистрали Армения-Иран.

Сегодня российские предприятия в Армении¹⁸ функционируют достаточно эффективно, платят налоги в бюджет, обеспечивают работой десятки тысяч человек. Кроме того, российские предприятия в сфере связи и энергетики обеспечивают определенный технологический уровень развития страны.

Нельзя забывать и то, что главный рынок армянских товаров находится в России, а не в Европе. Так, 95 % продукции виноделия идет в РФ. Товарооборот между двумя странами за последний год увеличился на 22 %, составив 1,2 млрд долларов. Экспорт Армении в Россию за январь-август

¹⁷ [Илларионов В.П., Галустьян О.А. Россия и Армения: размышления о прошлом, настоящем, будущем. М.: Олма-Пресс, 2003.]

¹⁸ [Свиных В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. М.: Экономика, 2004.]

2013 года составил 817,2 млн долларов. Снятие пошлин для доступа на рынок стран Таможенного союза резко увеличит объем армянского экспорта.

Чем может ответить Евросоюз? 12 стран-членов ЕС, осуществляющих инвестиции в Армению, обеспечивают около 20 % от общего объема инвестиций. Еревану были обещаны инвестиции на развитие текстильной промышленности и, что особенно «ценно», - гранты на проведение демократических реформ.

Интересно, что не так давно посол Польши в Армении сулил Еревану в случае ассоциации с ЕС ежегодную прибыль в 150 млн долларов уже через два-три года после ассоциации с ЕС. Правда, за кадром осталось понимание сути того, где и каким образом будет формироваться указанная прибыль.

Важно, что плюсы от присоединения Армении к Таможенному союзу и вхождения в Евразийский экономический союз не ограничиваются экономикой. Согласно данным различных международных организаций, Армения на несколько шагов опережает страны-члены Таможенного союза по уровню демократии, защиты прав человека и гражданских свобод. Россия остается важным гарантом национальной безопасности Армении, играет ключевую роль в обеспечении обороноспособности республики. На армянской территории располагается 102-я российская военная база (Гюмри), охрану границы несут российские пограничники. Договор о военной базе пролонгирован до 2044 года. Армения является ключевым элементом системы безопасности России на южном фланге. Российские представители неоднократно заявляли, что любая внешняя агрессия против Армении будет рассматриваться как вызов РФ и ее интересам.

Эксперты и политики расходятся в мнениях: провластные или пророссийские круги выступают с доводами в пользу вступления в Таможенный Союз, а эксперты, известные своими оппозиционными взглядами, наоборот, приводят контраргументы.

Так или иначе, Официальное вступление в Таможенный Союз¹⁹ произойдет не позднее мая 2014 года. После этого Армения будет активно вовлечена в процесс формирования Евразийского экономического союза, в выгодах от членства в котором, похоже, не сомневается ни один из экспертов из стран-участниц нового экономического объединения.

Использованные источники:

1. Галанжин Е., Круговой В. Таможенные режимы: практические аспекты таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. - М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999
2. Илларионов В.П., Галустян О. А. Россия и Армения: размышления о прошлом, настоящем, будущем. М.: Олма-Пресс, 2003.
3. Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. М.: Экономистъ, 2004.

¹⁹ [The EU relations with Armenia - Overview, 26-е октября 2001г.]

*Арустамян А. Р.
магистант 3го курса
Международная Академия
Бизнеса и Новых Технологий
(МУБиНТ)
Россия, г. Ярославль*

ПРИСОЕДИНЕНИЕ АРМЕНИИ К ТАМОЖЕННОМУ СОЮЗУ: ПОЗИЦИЯ РОССИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Таможенный союз – это отсутствие границ и, как следствие, таможенного оформления и существующих на сегодняшний день всевозможных требований, предъявляемых на границе.

Сотрудничество, Россия и Армения.

Основные положения, раскрывающие роль парламентов в перспективах развития интеграционных процессов на Евразийском экономическом пространстве приведены в проекте Совместного заявления парламентариев Армения и России предварительно опубликованы. Поэтому целесообразно обратить внимание общественности двух стран, а также участников предстоящих межпарламентских обсуждений на вопросах, решение которых положительно отразится на судьбах миллионов людей как в России, Казахстане и Белоруссии, так и в Армении, на укреплении государственности наших суверенных стран, приведет к дальнейшему развитию демократии. Естественно, что необходимым условием реализации этих задач должна быть нейтрализация последствий мирового финансово-экономического кризиса. Возникает вопрос: под силу ли решение этих проблем Таможенному союзу России и Армении, объединяющихся в единое экономическое пространство?

Известно, что любой глобальный экономический проект²⁰ имеет шанс на успех, если он объективно востребован. А было ли создание Таможенного союза и формирование Единого экономического пространства велением времени, адекватным ответом на мировой финансово-экономический кризис? Чтобы ответить на эти вопросы, прежде всего, следует вспомнить причины возникновения мирового финансово-экономического кризиса.

Дальнейший ход развития событий в мире полностью подтвердил реалистичность прогнозов как российских ученых-экономистов (справедливости ради отметим, что в сентябре 2006 года наступление мирового финансового кризиса предсказал и профессор экономики Нью-Йоркского университета **Нуриэль Рубини**), так и опасения президента России Владимира Путина, изложенные в его мюнхенской речи.

²⁰[стратегии развития п1, 2010 г. стр. 29]

В этих условиях перед ведущими экономиками мира стал вопрос: какие меры в глобальном масштабе следует принять, чтобы мировая экономика не была бы вновь ввергнута в кризис и депрессию. Государственный рэкет и экспроприация частного капитала (очевидный показатель кризиса капитализма), апробированные на Кипре, меры, предпринятые Евросоюзом²¹ для спасения Греции от долгового кризиса, показали их неэффективность, что позволяет сделать вывод: политика вытягивания бедных стран за счет вливания многомиллиардных финансовых ресурсов богатых стран потерпела фиаско. Причем стало очевидно – подобное тому, что случилось в Греции, угрожает, к примеру, и ряду стран Евросоюза.

Подобное сложное финансовое положение ведущих экономик мира выдвинуло на первый план задачу поиска путей, которые уберегли бы другие страны от втягивания в жернова нового мирового финансового кризиса. И в этой ситуации 3 октября 2011 года в газете Известия выходит в свет статья Владимира Путина “Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня”. В этой статье лидер России очень убедительно раскрывает новые возможности всестороннего социально-экономического развития, которые открываются перед государствами, входящими в Таможенный союз. При этом, читая статью, вывод: Таможенный союз и формируемый на его основе Евразийский союз на самом деле имеет все шансы стать исторической вехой в развитии не только для Белоруссии, Казахстана и России, но и для всех государств на постсоветском пространстве. Более того, в статье обосновывается, что Евразийский союз “послужит превращению интеграции на новой, ценностной, политической, экономической основе в понятный и привлекательный для граждан и бизнеса устойчивый и долгосрочный проект”, не зависящий от перепадов текущей политической конъюнктуры. И это звучит особенно актуально, так как предлагаемый Владимиром Путиным интеграционный проект принципиально отличается от аналогичных проектов, которые предлагаются США и Евросоюзом²².

Примечательно, что они по признанию ведущего научного сотрудника Института международных исследований при Стэнфордском университете Френсиса Фукуямы, по существу оказались в состоянии идеологического вакуума, так как все еще не сформулирована идеология будущего, способного обеспечить реалистичный путь к миру со здоровым обществом и прочной демократией.

С учетом вышеизложенного, по всей видимости, перед парламентариями стран Таможенного союза и Армении стоят вполне

²¹[Илларионов А. Эффективность финансовой политики в России в 2010 — 2012 гг. / А.Илларионов // Вопросы экономики — 2012 — № 2.]

²²[Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С.С.Сулакшина. — М.: Научный эксперт, 2008]

конкретные задачи. Отметим, что Армения уже приступила к реализации задач, закрепленных в трех документах, принятых по итогам встречи, состоявшейся 24 октября 2013 года в Минске, между Высшим евразийским экономическим советом и Президентом Армении. Принятые в Минске документы, касаются присоединения Армении к Таможенному союзу, а именно: “О присоединении Республики Армения к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации”, заявление об участии Республики Армения в Евразийском интеграционном процессе и “Меморандум об углублении взаимодействия между Республикой Армения и Евразийской экономической комиссией”. Думается, что парламентарии наших стран несут особую ответственность в деле разъяснения избирателям двух стран значения формируемого Евразийского союза, а стало быть должны уделить особое внимание дальнейшему углублению межпарламентских связей, которые призваны выполнить роль ключевого механизма в разъяснении общественности двух государств сути интеграции как живого организма, способного раскрыть широкие возможности для реализации нацеленных на будущее инициатив и обеспечивающих успех.

За прошедшие три с половиной года в ходе подготовки к подписанию Арменией Ассоциативного соглашения с Европейским Союзом²³ и Соглашения о глубокой и всеобъемлющей зоне свободной торговли в рамках программы “Восточное партнерство” Армения накопила весомый законодательный потенциал, использование которого, несомненно, послужит армяно-росийскому общему с Таможенным союзом делу. Или же, выражаясь словами Владимира Путина, поможет в налаживании “конкуренции юрисдикций” со странами Евросоюза и Азиатско-Тихоокеанского региона в борьбе за инвестиционную привлекательность.

Таким образом решение президента Армении Сержа Саргсяна, касающееся присоединения Армении к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству, поддержанное Высшим евразийским экономическим советом, является началом глубоких перемен не только в Армении, но и приведет к глобальным переменам в регионе Южного Кавказа и на постсоветском пространстве в целом.

Использованные источники:

1. Стратегии развития N1, 2010 г. стр. 29
2. . Илларионов А. Эффективность финансовой политики в России в 2010 — 2012 гг. / А.Илларионов // Вопросы экономики — 2012 — № 2
3. Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С.С.Сулакшина. — М.: Научный эксперт, 2008.

²³ [Гринберг Р.С. Перспективы валютной интеграции на постсоветском пространстве// Формирование интеграционных объединений стран СНГ: финансовый, валютный, банковский аспекты. – М.: «Финансы и статистика», 2006, с. 171-179]

4. Гринберг Р.С. Перспективы валютной интеграции на постсоветском пространстве// Формирование интеграционных объединений стран СНГ: финансовый, валютный, банковский аспекты. – М.: «Финансы и статистика», 2006, с. 171-179

*Асабова О.М.
магистр 2 курса
экономический факультет
Ефремова Т.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов и кредита
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы, возникающие при организации и проведении выездных налоговых проверок налоговыми органами, а также предлагаются направления повышения их результативности.

Ключевые слова: проверка, налоговый орган, проблема, взаимодействие, налоговый контроль, предпроверочный анализ, досье налогоплательщика, результативность.

Annotation: The article discusses the current problems encountered in organizing and conducting field tax audits by tax authorities, as well as proposing ways of increasing their effectiveness.

Keywords: audit, the tax authority, the problem, of interaction, tax control, pre-inspection analysis. dossier taxpayer, performance.

В настоящее время основной проблемой государства в области налогообложения является достижение оптимальной величины собираемости налогов, чему призван способствовать контроль налоговых органов.

Одним из основных способов контроля за добросовестным выполнением налогоплательщиками своих обязательств по уплате налогов в бюджет государства является проведение налоговых проверок. Проверка является важнейшим инструментом контроля, позволяющим наиболее полно проверить как исполняются налогоплательщиком возложенные на него обязанности. Поэтому главной задачей для налоговых органов, является повышение эффективности своей контрольной деятельности в целях пополнения федерального бюджета.

Выездные налоговые проверки являются более результативными в плане выявления налоговых правонарушений, по сравнению с камеральными, но требуют значительных затрат на их организацию и

проведение. При этом они отвечают требованиям безусловного обеспечения законных интересов государства и прав налогоплательщика, а также стимулируют налогоплательщиков изначально более тщательно вести бухгалтерский и налоговый учет и добросовестнее относиться к вопросам исчисления и уплаты налогов.

Несомненно, качество и эффективность проведения выездных налоговых проверок во многом зависят от их тщательной организации. Вопрос о правильности проведения выездной налоговой проверки представляется очень важным, ведь малейшее несоответствие порядка ее проведения на любом из этапов, приведет к признанию недействительными фактов выявленных инспектором налоговых нарушений.

Однако, на сегодняшний день механизм планирования, организации и проведения выездного налогового контроля не обеспечивает в полной мере необходимого уровня эффективности контрольной деятельности налоговых органов (рисунок 1).

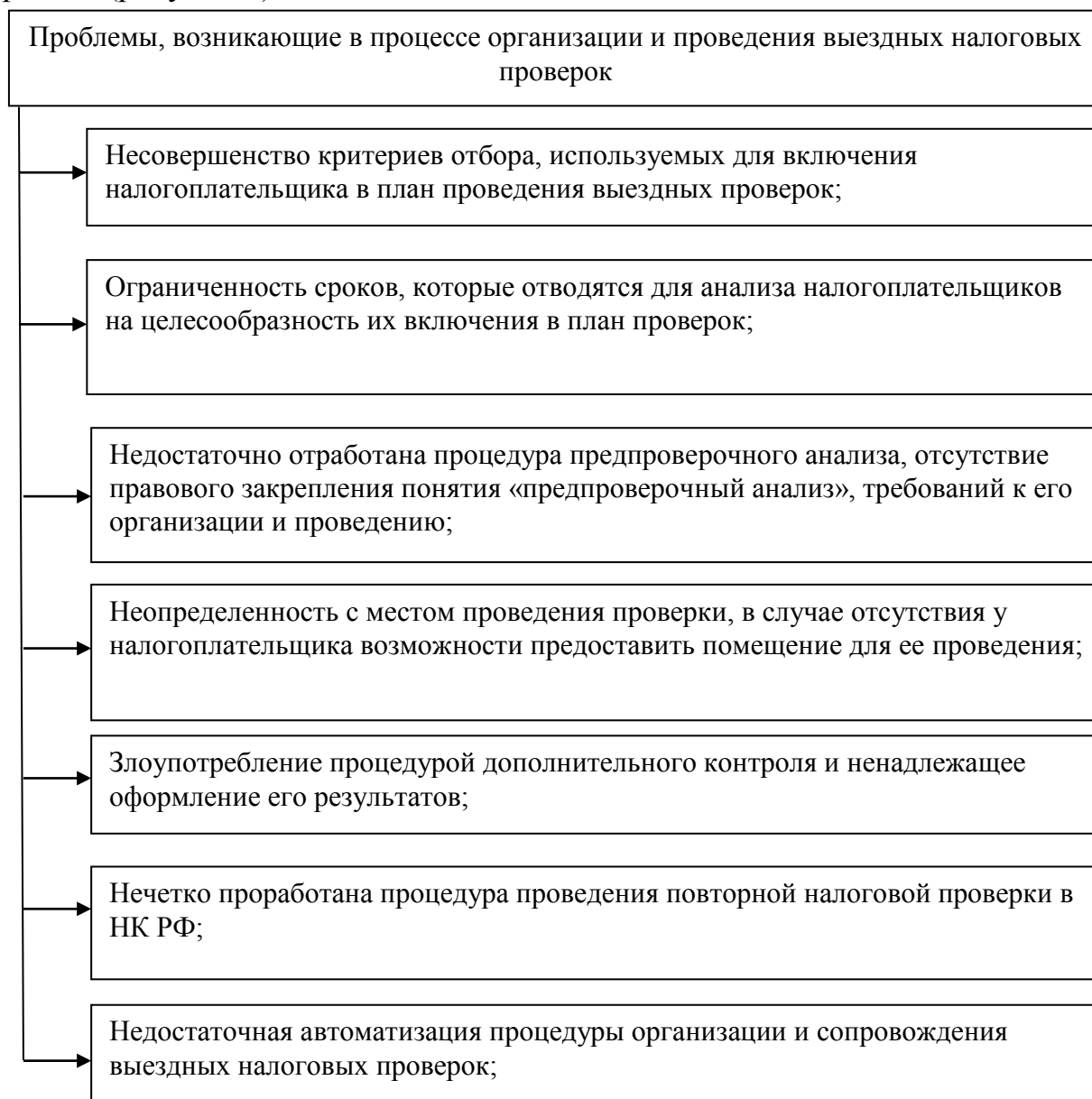


Рисунок 1 - Проблемы, возникающие в процессе организации и проведения выездных налоговых проверок

Результативность выездных проверок, в первую очередь, зависит от эффективного выбора объектов для проверки. Сегодня подготовка плана проведения выездных проверок основывается на выполнении комплекса мероприятий, связанных с автоматизированным отбором налогоплательщиков для включения в план проверок на основании заданных критериев отбора, регламентируемых Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [1].

Исходя из анализа критериев отбора, считаем, что о наличии налоговых правонарушений свидетельствуют, такие как «Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности» и «Неоднократное снятие с учёта и постановка на учёт в налоговых органах в связи с изменением места нахождения». Говоря об остальных, можно сказать что они в большей степени отражают особенности функционирования конкретных организаций и компаний, включая их убыточность, рентабельность и налоговую нагрузку.

Оценка налогоплательщика по данным критериям, осуществляется в сравнении со средними показателями по отрасли. Но наличие среднеотраслевых показателей не может гарантировать достаточную доказательную базу для вывода о совершении правонарушения, так как у налогоплательщика могут быть собственные причины резкого роста или снижения данных показателей [4]. И соответствие показателей проверяемого лица среднеотраслевым показателям также не может свидетельствовать об отсутствии занижения доходов или завышения расходов. Более того, среднеотраслевые показатели напрямую зависят от вида деятельности налогоплательщика, затрат на производство, численности сотрудников и многих других факторов.

Помимо выявленных несовершенств критериев самостоятельной оценки рисков, одной из важнейших проблем является ограниченность сроков, которые отводятся для анализа налогоплательщиков на целесообразность их включения в план проведения проверок, что не дает возможности сделать полноценные выводы и в последствии влияет на результативность проверки.

В целях эффективного отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок акцент должен быть сделан на углубленном предпроверочном анализе результатов финансово-хозяйственной деятельности и определении «зон риска». Вместе с тем, в настоящее время, результаты мероприятий налогового контроля, полученные в рамках

предпроверочного анализа, содержат ограниченную информацию о налогоплательщике и возможных нарушениях налогового законодательства, по причине того, что предпроверочная работа налоговых органов при подготовке выездных налоговых проверок не отражена в налоговом законодательстве, а также в Налоговом кодексе не содержится определения понятия «предпроверочный анализ». Поэтому становится неясной правомерность и возможность проведения налоговыми инспекторами тех или иных мероприятий налогового контроля связанных с подготовкой выездных налоговых проверок. Отсутствие единых требований к его организации и непроработанность соответствующего методического аппарата, а также относительно низкий уровень исследования настоящей проблемы существенно снижают эффективность данной деятельности.

Предпроверочный анализ должен стать неотъемлемой частью выездных налоговых проверок и проводиться по всем налогоплательщикам включенным в план проверок, особенно налоговые органы должны усилить анализ тех сфер экономической деятельности налогоплательщика, в которых встречается наибольший вес налоговых правонарушений. Его целью является подготовка к предстоящей выездной налоговой проверке, выработка оптимальной стратегии выездной налоговой проверки, обеспечивающей рациональное использование всех необходимых методов налогового контроля. В результате проведения данной работы обеспечится рост результативности выездных налоговых проверок и сокращение трудозатрат сотрудников налоговых органов и времени, необходимых для проведения выездной проверки. Кроме того, увеличивается процент охвата выездными проверками налогоплательщиков, состоящих в налоговых органах [6].

С учетом изложенного представляется целесообразным внести дополнения в Налоговый кодекс. Закрепить понятия предпроверочной подготовки, предпроверочный анализ и правовые основания их проведения.

Как правило, выездная налоговая проверка проводится на территории налогоплательщика. Однако, в случае, если у налогоплательщика отсутствует возможность предоставить помещение для проведения выездной проверки, проверка может проводиться по месту нахождения налогового органа [3]. В каких именно случаях налоговые органы могут организовать такую выездную проверку, и какие документы при этом необходимо оформить, в налоговом законодательстве не указано. В частности, не ясно, где проводить выездную проверку в том случае, когда налогоплательщик может предоставить помещение для проверки, но адрес этого помещения не совпадает с адресом государственной регистрации налогоплательщика, в частности вообще находится не в том населенном пункте, в котором налогоплательщик зарегистрирован. Как правило, в этом случае налоговая инспекция предлагает налогоплательщику предоставить письменное заявление о согласии на проведение проверки в помещении налоговой

инспекции. С целью устранения возможных конфликтов и злоупотреблений целесообразно включить соответствующие положения в статью 89 Налогового кодекса Российской Федерации.

Проблемы при проведении выездных налоговых проверок возникают и на стадии назначения дополнительного контроля. Дополнительные мероприятия налогового контроля – это специальная форма налогового контроля, их проведение зависит от усмотрения руководителя (его заместителя) налогового органа и от конкретных обстоятельств дела. Эти мероприятия назначаются, чтобы получить дополнительные доказательства наличия или отсутствия в действиях налогоплательщика (плательщика сборов, налогового агента) состава налогового правонарушения (абзац 1. п. 6 ст. 101 НК РФ) [5].

Налоговые органы часто используют дополнительный контроль для устранения ошибок, сделанных ими в ходе проведения проверки. Эти действия можно квалифицировать как запрещенные законом.

Существенным нарушением при проведении дополнительных мероприятий налогового контроля является ненадлежащее оформление их результатов. Результаты дополнительных мероприятий должны быть оформлены так же, как и материалы первоначальной проверки, и налогоплательщик должен иметь возможность представить по ним свои возражения. Правда, отсутствие прямого указания на порядок оформления результатов дополнительного контроля в кодексе приводит к тому, что данное правило часто нарушается. А суды, в свою очередь, не всегда рассматривают это нарушение как существенное.

В настоящее время, правовое регулирование процедуры проведения мероприятий налогового контроля в виде повторной выездной налоговой проверки является недостаточным. Абзацы 4 и 5 п. 10 ст. 89 НК РФ предоставляют вышестоящим налоговым органам право проводить повторные выездные налоговые проверки в рамках контроля за деятельностью нижестоящих налоговых органов. Однако в полной мере названные нормы не раскрывают понятие «контроль за деятельностью нижестоящего налогового органа», как впрочем и не устанавливают достаточно четкий перечень оснований для проведения подобных проверок [2]. Также Налоговым кодексом не конкретизирован круг вопросов, которые могут быть исследованы в рамках повторных проверок (например, в каком объеме можно проводить такую проверку). На практике вопросы, возникающие по поводу проведения таких проверок, а также надлежащего оформления их результатов, нередко приводят к спорам, которые часто становятся предметом исследования судебных инстанций.

В современной России остаются нерешенными проблемы автоматизации процедуры организации и сопровождения выездных налоговых проверок. В связи с этим, важнейшей задачей повышения эффективности и результативности проведения выездных налоговых

проверок является внедрение в практику работы налоговых органов программных продуктов, позволяющих осуществлять не только арифметическую проверку, но и логическую взаимосвязь различных показателей из налоговых деклараций, форм бухгалтерской отчетности, внешних источников, анализ основных финансово-экономических показателей деятельности налогоплательщика [7].

Таким образом, анализ выявленных проблем планирования, организации и проведения выездных налоговых проверок, свидетельствует о необходимости внесения уточнений и дополнений в налоговое законодательство, с целью расширения их аналитических возможностей и как следствие увеличение результативности. Предложенные нами меры позволят не только повысить собираемость налогов, но и будут способствовать улучшению налоговой дисциплины и устранению противоречий между государством и налогоплательщиком.

Использованные источники:

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»
2. Филиппова Н. А. Ефремова Т. А. Повышение результативности налогового контроля: теория и практика. – Саранск: Рузаевский печатник, 2010. – 160 с.
3. Гришина О. П. Президиум ВАС: еще одно решение о повторных выездных проверках [Электронный ресурс] / О. П. Гришина// Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения – 2010. - № 24 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Максимова Л. Ф. Выездные налоговые проверки [Электронный ресурс] / Л. Ф. Максимова// Законодательство – 2008. - № 5 – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
5. Никулина Е. В. О проблемах эффективности планирования выездных налоговых проверок [Электронный ресурс] / Е. В. Никулина // Теория и практика общественного развития – 2011. - № 6 – Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-6-2011/economics/nikulina.pdf>
6. Пантюшов О. В. Дополнительные мероприятия налогового контроля [Электронный ресурс] / О. В. Пантюшов// Ваш налоговый адвокат – 2009. - № 1 – Режим доступа: <http://www.lawyer-tax.ru>
7. Сиразова Т. П. Предпроверочный анализ в организации налогового контроля [Электронный ресурс] / Т. П. Сиразова // Известия Иркутской государственной академии – 2011. - № 4 – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>

МАТЕРИАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В СБЛИЖЕНИИ НАРОДОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Рассматривая взаимоотношения народов, необходимо подчеркнуть, что кабардинская доминирующая верхушка играла огромную роль в установлении этнокультурных, политических и родственных связей. Кабардинский ученый К. Ф. Дзамихов по этому поводу пишет: «История адыгских Черкасских и их деятельность в России интересна и сама по себе, и в связи с различными аспектами истории феодального класса России в XVI-XVIII вв. Они активно участвовали в политической жизни русского общества. Достаточно назвать например, таких деятелей, как Михаил Темрюкович, Борис Камбулатович, Василий Карданукович, Дмитрий Мамстрюкович, Яков Куденетович, Михаил Алегукович и т.д.»[1].

Кабардинская господствующая верхушка все активнее принимала участие в политической жизни народов Северного Кавказа. Например, кабардинские аристократы Таусултановы, Гиляксановы, Анзоровы и др. играли заметную роль в социально-политической жизни не только Дигории (Западной Осетии), но и всей Северной Осетии[2].

В течение продолжительного времени Кабарда была подлинно связующим звеном, благодаря чему, многие народы многонационального края узнали лучше друг друга, установили тесные культурные и родственные связи.

Во взаимоотношениях народов были не только радостные события, благородные поступки, достойные подражания, но, к сожалению, были и мрачные страницы: вражда, ненависть, горе, страдания людей и т.д.[3].

Ислам всегда играл важную роль в истории и культуре народов Северного Кавказа.

Религия народов многонационального региона была разнообразной, большинство из них в XVII-начале XIX в. исповедовали ислам.

В Осетии ислам был распространен в Дигории и Тагаурии, в основном среди аристократии. Вместе с тем, Осетия испытывала также сильнейшее влияние со стороны Грузии. При этом христианская Грузия проводила в Осетии политику христианизации. В Осетию ислам проник, главным образом, в среду феодалов, где он впервые датируется 1741г[4].

В Кабарде большая часть населения была обращена в ислам в XVII в. С этого периода он стал распространяться среди части осетин-дигорцев, балкарцев и карачаевцев.

По принятию ислама, в среде осетинской знати получили распространение такие формы брака, как левират и сорорат. Левират-это

вторичный брак с членом рода умершего мужа, а сорорат-обычай вступления в брак одновременно или последовательно с двумя и более женщинами, состоящими между собой в родстве (родные или двоюродные сестры)[5].

Главным преимуществом сороратного брака было то, что при его заключении калым был значительно меньший, чем обычно. Вместе с тем, считалось, что близкая родственница, а не чужая женщина, будет лучше заботиться о детях - сиротах.

Известный русский историк и этнограф II половины XIX в. Д. Лавров по этому поводу писал : «Влияние магометанства отразилось между прочим, на одном из обычаев осетин-обычая женитьбы на женах умерших братьев, на женах даже умерших сыновей. Обычай этот, отчасти обуславливавшийся причинами экономическими, представлявший в виду, например, обычай покупать жен, как бы предупреждением тех убытков, которые по понятиям практикующих этот обычай несет семья лишаясь своего члена, приобретенного покупкою »[6].

При этом, необходимо подчеркнуть, что браки между близкими родственниками исключались и, если сын женился на однофамильце своей матери или бабушки, то избранница в таком случае происходила из другой, более отдаленной ветви рода.

Позитивную роль ислам сыграл в просвещении осетин.

В мусульманских селах были открыты школы-медресе, в которых взрослые и дети, независимо от пола, обучались арабскому языку, чтению Корана, нормам обычного и мусульманского права - адату и шариату. Этот факт имел прогрессивное значение для населения Северной Осетии, тем более что осетины не имели своей письменности и в большинстве случаев были неграмотные.

Ислам оказал обусловленное влияния на культуру и традиции осетинского народа и особенно его феодальные сословия. Ислам был одним из сильных факторов развития этнокультурных контактов между высшими сословиями Осетии, Кабарды, Балкарии, Карачая и Ингушетии в XVIII – XIX вв[7].

Основная часть народов Северного Кавказа занималось земледелием, сеяли просо, пшеницу, рожь, ячмень, овес и т.д.

Все это в сочетании со скотоводством являлось надежным средством к существованию.

Ведущей полеводческой культурой у кабардинцев в XVIII-XIX вв. было просо, дававшее высокие урожаи. Просо употребляли в основном для продовольственных целей, а также применяли как питательный корм для верховых лошадей, которые высоко ценились не только в Кабарде, но и далеко за ее пределами. Также они сеяли ячмень, пшеницу, а в конце XVIII в и кукурузу.

Известно, что в марте 1745 г. русский дворянин и путешественник Василий Черкесов побывал в Кабарде и сообщал следующее: «Кашкатовцы(кабардинские князья кашкатовской партии. - Ф.Атаева) собираются весной переселиться к Бештовым горам и на том месте пахать просо, пшеницу и ячмень».

В «Описании кабардинского народа», составленном по материалам Коллегии иностранных дел в мае 1748 года говорится о посевах пшеницы в Кабарде. Кабардинцы выращивали и ячмень, который в основном шел как корм для лошадей. Русские архивные документы подтверждают, что кабардинцы в XVIII веке не нуждались в привозном хлебе, хотя хлебные поля Кабарды часто уничтожались вторгавшимися войсками крымского хана.

Малоземелье в горах Осетии, Ингушетии, Балкарии не благоприятствовало земледелию. Несколько лучшие условия были в Чечне (особенно в той ее части, которая получила название Ичкерия).

Благоприятные природные условия позволяли горцам заниматься скотоводством. Оно обеспечивало население основными продуктами питания. С. М. Броневский подчеркивал: «Черкесы держат многочисленные стада рогатого скота и овец... По числу лошадей и скота измеряется у них богатство частных лиц».

Тесное экономическое сотрудничество осетинских, балкарских и кабардинских феодалов в области скотоводства было обычным явлением. Академик Г. Ю. Клапрот писал о том, что дигорцы «не могут обходиться без Кабарды, так как они получают соль и необходимое для них в годы плохого урожая в горах просо ; когда зимний фураж у них истощается, они отправляют свои стада весной на равнины Малой Кабарды, которые в конце марта уже покрыты травой, тогда как горы еще лишены растительности. В течение лета черкесы вынуждены в свою очередь, выводить свои стада с равнин, где все выжжено и где их мучают слепни и комары и отправлять их в горы к дигорцам. Таким образом, обе народности связаны друг с другом и живут в добром согласии благодаря тому, что они взаимно нуждаются друг в друге».

В Осетии ведущими отраслями обрабатывающей промышленности были ремесла, связанные с военным делом. Умельцы изготавливали разнообразные виды оружия, которые отличались высокими, для своего времени, боевыми качествами и пользовались большим спросом не только в Осетии, но и за ее пределами.

В горной Осетии и Дагестане владели тайной производства и обработки стали, известной под названием дамасской. Из нее делали гнущиеся, как пружина, сабли. В Осетии существовало и производство огнестрельного оружия. В XVIII-XIX вв. обстановка на Северном Кавказе предполагала наличие оружия у каждого мужчины. Поэтому ружья, пистолеты и сабли ценились очень высоко[8].

Особенно высоким спросом среди знати пользовалось оружие с дорогой серебряной или золотой отделкой. Дорогостоящее огнестрельное оружие и сабли были обычными видами вооружения феодального сословия кавказских народов. Оно использовалось при выплате калыма, а также при плате за кровь. В XIX в. на фоне других форм прикладного искусства, художественная отделка оружия вышла на лидирующее место благодаря той особой роли, которую холодное и огнестрельное оружие играли в жизни народов Кавказа.

В XVIII веке народы Северного Кавказа, в том числе, кабардинцы, балкарцы и осетины сделали большой шаг в развитии внешней торговли, вывозя значительную часть продукции овцеводства, коневодства, охоты и различных отраслей обрабатывающей промышленности за пределы региона.

Среди аристократии Северного Кавказа большой популярностью пользовались кабардинские скакуны, стоившие немалых денег. Особенно ценились такие породы скакунов как «шолох», «трам» и «шагдий». Через Осетию кабардинские кони попадали в Грузию, а оттуда в Турцию, Иран и другие страны Востока.

На Северо-Кавказской окружной выставке, проходившей в Пятигорске в 1912 году, несколько призовых мест заняли лошади кабардинской породы, принадлежавшие осетинским коннозаводчикам.

С XVIII в. брачные связи осетинских аристократов с представителями социальных верхов соседних народов прослеживаются документально, о чем свидетельствует богатый архивный материал. Причины, по которым осетинские аристократы вступали в родственные связи с аристократическими кланами Кабарды, Балкарии, Карачая и других народов, были политические, экономические, классовые.

Видный кавказовед, этнограф Б. А. Калоев по этому поводу пишет: «Жениться на девушке неравного общественного положения считалось недопустимым, почему алдары, как общее правило, женились только на дочерях алдаров или иноплеменных княжнах».

Во второй половине XIX в. известный кавказовед Ад. Берже писал: «Возджаны (ездоны, т.е. аристократы. - Атаева) крайне разборчивы в своих связях; они вступают в браки только между собою, и неравенство в этом случае считается весьма унижительным».

На протяжении веков выработалось правило, по которому феодалы Северного Кавказа вступали в брак только с равными себе по социальному происхождению. При заключении брака учитывалось равенство по происхождению, общественному положению и материальному состоянию.

Устанавливавшиеся родственные связи какой-либо семьи с представителями кабардинской или балкарской аристократии не были единичными. Зачастую, первый подобный брак служил предшествованием для второго и т.д. Так, например, женой Джамболата Карабугаева была дочь

балкарского таубия Кайсына Суюнчева – Абидат, а сестра Джамболата – Черкес вышла замуж за таубия Муссу Барасбиева.

В кавказоведении утвердилось мнение, что брачные связи аристократии Кабарды, Балкарии, Осетии, Карачая укрепляли социальный статус феодалов, а установление родственных и дружеских отношений в среде знати Северного Кавказа влекло за собой аналогичные процессы и в среде населения.

В итоге на протяжении многовековой истории, народы Северного Кавказа создали феноменальную систему традиций и обычаев, которая верно служила примером поддержания гармонии их взаимоотношений со средой обитания, в воспитании физически здорового, высоконравственного молодого поколения в регулировании взаимоотношений людей во всех сферах жизни.

Этой уникальной традиционной культурой горцев не только восторгались иностранные путешественники, ученые; многие ее элементы восприняты другими народами, которые жили по соседству с ними.

Материальная и духовная культура любого народа соответствует тем природно - климатическим условиям, в которых он проживает.

Благодаря традициям и обычаям народы Северного Кавказа сохранили свой национальный облик и за короткое время создали свою культуру.

Использованные источники:

- 1.Дзамихов К.Ф. Адыги и Россия. - Нальчик, 2005.
- 2.Дзамихов К.Ф. Адыги в политике России на Кавказе. - Нальчик, 2005.
- 3.Дзуев Г.К. Кровавое лето 1928. Очерки. - Нальчик, 2004.
- 4.Дубровин Н. Черкесы (Адыге). - Нальчик, 2007.
5. Думанов Х.М. Социальная структура кабардинцев в нормах адата (первая половина XIX века). — Нальчик, 2008. История народов Северного Кавказа (с конца XVIII в. - до 1917 г.). - М., 2003.-Т2.
- 6.Дзидзоев В.Д., Кадилаев А.И. В поисках национального согласия. Махачкала 1992 г.
- 7.Зумакулов Б.М. Социальная политика России и особенности ее реализации в Кабардино-Балкарии. Нальчик 1998 г.
- 8.Зумакулов Б.М. Реабилитация балкарского народа. (история, проблемы, решения) Нальчик 1998 г.

Атохалиева А. Д.
студент 3 курса
финансово-экономический факультет
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»
Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНСКОГО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА

Аннотация

В данной статье приведен анализ состояния и структуры Дагестанского ипотечного рынка, а также выявлены возможные направления и инструменты последующего эффективного развития исследуемого рынка.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный рынок, страхование, ипотечные программы, банковское кредитование, процентная ставка.

Проблема обеспечения населения Российской Федерации доступным жильем является актуальной.

Объем строительства жилья за последние годы только увеличивается, соответственно **недвижимость Дагестана** существенно прирастает, в том числе за счет ипотечного кредитования.

Финансовые учреждения нашего региона предлагают различные ипотечные программы, условия которых могут существенно отличаться.

Итак, определим, что представляет собой ипотечный рынок? **Ипотечный рынок** – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениям домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью приобретения ресурсов в ипотечное кредитование.

Ипотеку в Махачкале и Республике Дагестан представляют 6 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 55 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости.

Ставки по ипотеке в Махачкале и Республике Дагестан находятся в диапазоне 9.50 – 16.00 % годовых по рублевым кредитам и 9.00 – 13.00 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Махачкале составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Махачкале может достигать 30 лет.

Ипотека в Махачкале – это не только кредит на жилье. Ипотечные банки предлагают так же нецелевые кредиты под залог недвижимости, которая имеется в собственности заемщика.

Ипотечные программы в Махачкале и Республике Дагестан

Программа / Банк	Валюта	Ставки	Срок кредита	Первый взнос
<u>Программа "Молодая семья" - евро</u> Россельхозбанк	EUR	9.00 – 11.00 %	до 25 лет	от 0 %
<u>Программа "Молодая семья" - доллары</u> Россельхозбанк	USD	9.00 – 11.00 %	до 25 лет	от 0 %
<u>Ипотечный жилищный кредит - евро</u> Россельхозбанк	EUR	от 9.00 %	до 25 лет	от 0 %
<u>Ипотечный жилищный кредит - доллары</u> Россельхозбанк	USD	от 9.00 %	до 25 лет	от 0 %
<u>Кредит на покупку залоговых объектов недвижимости</u> Связь-Банк	RUR	от 9.50 %	3 – 30 лет	от 0 %

Источник: <http://www.ipohelp.ru/programs/4500000.html>

Ниже приведен график объема ипотечного кредитования.

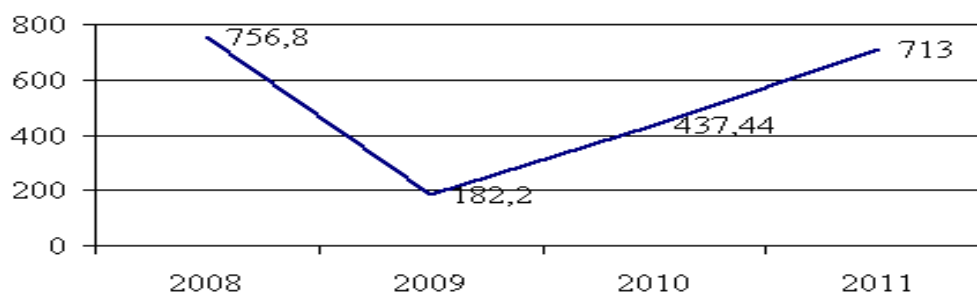


Рис. 1. Объем ипотечного кредитования, млрд.руб.

Посткризисное состояние ипотечного кредитования наглядно представлено на рис.1. Так объем ипотечного кредитования по итогам 2011 года составил 713 млрд. рублей. Данные 2011/12 года вплотную приблизились к докризисному 2008 году (756,8млрд. руб.). Однако если учесть тот фактор, что докризисные годы считаются периодом зарождения

отечественного ипотечного кредитования и современное состояние рынка значительно уступает докризисному году, можно отметить, что отечественный рынок ипотечного кредитования имеет значительный потенциал роста.

Структура рынка ипотечного страхования остается почти неизменной. По данным Росстата на рынок российской ипотеки вышли, либо вернулось до 50 игроков в 2011 году, и в настоящее время 638 банков в России предлагают ипотеку. Несмотря на огромное количество организаций на ипотечном рынке, доля государственных банков, активно работающих на рынке – Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк – составляет 63%, а с учетом АИЖК -70%.

Структура рынка ипотечного страхования остается почти неизменной. По данным Росстата на рынок российской ипотеки вышли, либо вернулось до 50 игроков в 2011 году, и в настоящее время 638 банков в России предлагают ипотеку. Несмотря на огромное количество организаций на ипотечном рынке, доля государственных банков, активно работающих на рынке – Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк – составляет 63%, а с учетом АИЖК -70%.

В целом, анализируя ситуацию на рынке ипотечного страхования можно отметить, следующие тенденции:

- рынок планомерно растет, составив по итогам 2012 года 94% от докризисного уровня;
- рост денежных доходов населения на фоне ослабления инфляционных процессов и сравнительно стабильный низкий уровень ставки рефинансирования (8%) создают благоприятные условия для стимулирования роста рынка ипотечного кредитования, а впоследствии и рынка недвижимости России;
- наряду со значительным снижением ставок по всему спектру ипотечных кредитов, все большее распространение приобретают кредиты с низким первоначальным взносом (от 20% и ниже). Это, в свою очередь, создает риски ухудшения качества ипотечного портфеля и роста просроченной задолженности в среднесрочной перспективе, если нестабильность на мировых финансовых рынках получит развитие, и как следствие, приведет к ухудшению материального положения ипотечных заемщиков.

Как показал проведенный анализ, рынок ипотечного кредитования России находится на новом повышательном тренде. Наблюдаются тенденции качественного перехода от модели докризисного развития к новой, интегрировавшей себе положительные веяния западного рынка ипотечного кредитования и скептически проанализировавшего его просчеты.

Чтобы повысить привлекательность своих ипотечных программ банки снижают процентные ставки, величину первоначального взноса и затраты на

получение кредита, увеличивают суммы кредитов и сроки кредитования, смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита.

Примечательно, что за последние 5 лет со дня начала реализации проекта ипотечного кредитования, более 5000 дагестанских семей смогли улучшить жилищные условия. К сожалению, как строительство, так и приобретение жилья в Дагестане пока могут себе позволить лишь обеспеченные семьи.

Это связано с не слишком развитыми институтами кредитования, достаточно высокими ставками за пользование ипотечными кредитами и пока еще высокими рисками и возможными издержками на этом сегменте рынка банковских услуг.

Специалисты видят решение этих проблем в интенсивном развитии жилищного строительства, внедрении специальных механизмов кредитования для различных групп индивидуальных застройщиков и увеличении доли социального жилья для местного населения в общем объеме строительных услуг.

Использованные источники:

1. Жилищное строительство. Ежемесячный специализированный журнал. М. №6. – 2011.
2. Федеральная Служба Государственной Статистики/ официальный сайт// www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main
3. Иванов В. Управление недвижимостью. М.: ИНФРА-М. - 2007. - 446 с

*Афанасьев М.М.
студент V курса
Ткачева О.А., к.т.н.
доцент
ШИ(ф) ФГБОУ ВПО ЮРГПУ(НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОГЕННОГО СЫРЬЯ

Аннотация:

В статье описываются возможные варианты использования техногенного сырья, а так же перспективные направления отработки угольных месторождений

Ключевые слова: Угольные предприятия, техногенное сырье, породные отвалы, отходы, экономическая эффективность, комплексная переработка.

Развитие промышленности, транспорта, энергетики, индустриализация сельского хозяйства привели к тому, что антропогенное воздействие на

окружающую среду резко возросло и приняло катастрофический характер. Ежегодно выбрасываются миллионы тонн твердых и газообразных отходов, сырья, водоемы загрязняются миллиардами кубометров сточных вод. В результате загрязнения природной среды ухудшается здоровье населения, погибает растительный и животный мир, ускоряется разрушение материалов, зданий и сооружений. Антропогенное воздействие на природу превышает ее восстановительный потенциал, что влечет за собой необратимые изменения природной среды.

Промышленные предприятия, особенно расположенные вблизи городов, следует отнести к числу наиболее опасных в аспекте возможного возникновения ЧС и аварий, загрязнения окружающей среды. Такими их делает энергетическая насыщенность, экстремальность технологических режимов, сложность технологических схем. [5,6]

Бережное и рациональное использование природных ресурсов в настоящее время приобретает особое значение. Решение этой актуальной народнохозяйственной проблемы предполагает разработку эффективных безотходных технологий за счет комплексного использования сырья, что одновременно приводит и к ликвидации огромного экологического ущерба, оказываемого «кладбищами» отходов. Само понятие «отходы производства и потребления» для многих материальных продуктов становится условным. Они превращаются в ценное, порой даже дефицитное сырье.

В то же время многие отходы промышленности и городского хозяйства, представляющие большой практический интерес, остаются недостаточно востребованными по разным причинам. В этом плане популяризация возможных направлений применения отходов и достигаемого при этом эффекта имеет важное значение.

В законодательстве целого ряда стран главной целью деятельности государства признана охрана окружающей среды, и выполнение законов, устанавливающих правила сбора, переработки и уменьшения количества отходов как основных источников загрязнения природной среды контролируется очень строго.

Нормативно-правовая база охраны окружающей среды в России определяется Конституцией РФ, федеральными законами, нормативными актами, постановлениями правительства, указами президента, санитарными, строительными нормами и правилами. Все граждане Российской Федерации имеют конституционное право на благоприятную окружающую среду. Охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности регламентируются федеральными законами РФ.

Правовую основу использования как отходов производства, так и добываемых природных ресурсов составляет закон «О недрах» от 21.02.1992.

Закон «О недрах» регулирует отношения, возникающие в связи с геологическим изучением, использованием и охраной недр территории

Российской Федерации, ее континентального шельфа, а также в связи с использованием отходов горнодобывающего и связанных с ним перерабатывающих производств, торфа, сапропелей и иных специфических минеральных ресурсов, включая подземные воды, рассолы и рапу соляных озер и заливов морей. Он содержит правовые и экономические основы комплексного рационального использования и охраны недр, обеспечивает защиту интересов государства и граждан РФ, а также прав пользователей недр.

Техногенные отходы (месторождения) - это неиспользуемые продукты добычи и переработки минерального сырья, выделяемые из массы добытого полезного ископаемого в процессах разработки месторождения, обогащения и химико-металлургической переработки. Эти остатки после предварительной обработки, а иногда и без нее, могут быть использованы в сфере производства или потребления.

Большая номенклатура отходов, образующихся на предприятиях различных отраслей экономики, затрудняет их классификацию, учет, сбор и переработку. Ввиду наличия многих причин, в настоящее время, как у нас в стране, так и за рубежом отсутствует научная классификация отходов промышленности, которая охватывала бы все их разнообразие.[1,2]

Угольные предприятия стоят в одном ряду с наибольшими промышленными загрязнителями окружающей среды. При этом вред экологии наносится не только непосредственно в процессе добычи, но и много лет после ее прекращения. Источником такого загрязнения являются терриконы. Однако просто рекультивировать горные отвалы нецелесообразно, ведь терриконы являются богатыми источниками ценного сырья и топлива для многих технологических процессов. Несмотря на трудности и риски, перспективность использования сырья горных отвалов очевидна, т.к. их утилизация позволяет решать одновременно целый ряд экономических, социальных и экологических проблем. [8,9,10]

Непосредственно при добыче и обогащении углей побочными продуктами служат шахтные и вскрышные породы, отходы углеобогащения. Шахтные отвальные породы наиболее часто представлены аргиллитами, алевролитами, песчаниками, известняками.

Метаморфизированные аргиллиты, алевролиты и песчаники обладают высокой плотностью и, как правило, трудно размокают в воде. Их можно отнести к малопластичному или непластичному глинистому сырью.

По сравнению с глинами аргиллиты обладают более высокой прочностью, которая составляет 2–4 МПа при естественном залегании. Алевролиты по сравнению с аргиллитами имеют более крупнозернистое строение.

Для применения в производстве строительных материалов наибольший интерес представляют отходы углеобогащения, характеризующиеся наименьшими колебаниями состава и свойств. Содержание угля, не выделенного в процессе обогащения, может достигать 10%. Отходы

углеобогащения представлены обычно в виде кусков крупностью 8-80 мм.

В зависимости от способа получения отходов и их класса по крупности содержание угля, а соответственно химический состав и число пластичности изменяются в широких пределах. Наибольшее количество угля (10-30%) находится в отходах флотации. В отходах гравитационного обогащения класса 1 – 13 мм количество угля может достигать 10%, а в отходах класса 13 – 150 мм 4-7%. В отходах угледобычи содержание угля колеблется от 0 до 10%. Весьма важным ограничивающим фактором применения отходов обогащения углей является наличие в них серы. Содержание ее, например, в породах Донбасса достигает 3 – 4%. Влажность отходов зависит от способа их получения. Естественная влажность аргиллитов 4 – 5%. Отходы флотации углей, добываемые из шламонакопителей, имеют влажность 25 – 30%.

В отличие от отвальных пород угольных шахт отходы углеобогащения характеризуются более высоким содержанием угля, более стабильным вещественным составом, меньшим содержанием песчаников и большим содержанием аргиллитов, увеличением содержания серы и уменьшением механической прочности.

Продуктами обжига пустых пород, сопутствующих месторождениям каменных углей, являются горелые породы. Их разновидностями являются глиежи-глинистые и глинисто-песчаные породы, обожженные в недрах земли при подземных пожарах в угольных пластах, и отвальные перегоревшие шахтные породы.

Залежи природных горелых пород широко распространены в различных регионах. Истинная плотность их составляет $2,4 - 2,7 \text{ г/см}^3$, средняя плотность – $1300 - 2500 \text{ г/см}^3$, прочность на сжатие $-20 - 60 \text{ МПа}$. По основным физическим и химическим свойствам они близки к глинам, обожженным при $800 - 1000 \text{ C}^0$. Химико-минералогический состав горелых пород разнообразен, однако общим для них является наличие активного глинозема в виде радикалов дегидратированных глинистых минералов или в виде активных глинозема, кремнезема и железистых соединений. В отличие от зол и шлаков горелые породы почти не содержат стекловидных компонентов и характеризуются высокой сорбционной способностью. Содержание несгоревшего топлива в глиежах достигает 2 – 3%, в отвальных горелых породах оно может быть более значительным.

К горелым породам, наряду с природным сырьем, относятся и перегоревшие пустые шахтные породы, содержащие минимальное (менее 5%) количество углистых примесей и минеральную глинисто-песчаную часть, обожженную в той или иной степени. Породы смешаны с отходами угля, горючих сланцев, серой и др. Под действием кислорода воздуха уголь и сера окисляются и самовозгораются, а под влиянием высоких температур (до 1000 C^0) порода подвергается естественному обжигу. Органические примеси при этом частично выгорают. Наиболее интенсивно горят породы в терриконах шахт с коксующимися или антрацитовыми углями. Степень

обжига горелых пород зависит от многих причин. Неравномерное поступление влаги в горячий слой породы, неравномерное количество воздуха, соприкасающегося с поверхностью породы в терриконе, а также большое количество мелких фракций, затрудняющих доступ кислорода к очагам горения, приводит к тому, что обжиг происходит крайне неравномерно, несмотря на высокую температуру в терриконе. В результате образуется материал различной степени обжига (от спекшегося до слабообожженного) с неодинаковыми физико-механическими свойствами. Неоднородность материала в терриконе один из его существенных недостатков. Размер частиц колеблется в пределах от 40 см до долей миллиметра. В терриконах встречаются плотные и пористые разновидности горелых пород.

Отходы добычи и обогащения угля используются в основном в производстве стеновых керамических материалов и пористых заполнителей. По химическому составу они близки к традиционному глинистому сырью. Как вредная примесь в них присутствует сера, содержащаяся в сульфатных и сульфидных соединениях.

При получении кирпича пластическим способом добавка отходов составляет 0 – 30%. Введение углесодержащих пород до определенного предела может увеличивать связующую способность керамической шихты и особенно сопротивление сжимающим усилиям. При сравнительно высоком содержании этих пород в шихте (до 20 – 30%) резко снижается связующая способность глинистого сырья. Облегчение условий миграции влаги повышает сушильные свойства сырца. Введение оптимального количества топливосодержащей добавки в результате более равномерного обжига улучшает прочностные показатели изделий (до 30 – 40%), экономит топливо, (до 30%), а также исключает необходимость введения в шихту каменного угля и повышает производительность печей.

Лучшими добавками в керамические массы являются отходы обогащения антрацитовых углей. Если в качестве основного керамического сырья используются аргиллиты, алевролиты или другие породы, изделия из которых после обжига имеют неудовлетворительную структуру, неморозостойки и обладают неудовлетворительными теплоизоляционными свойствами, то углесодержащие отходы применяют в качестве поризующих и отошающих добавок, которые вводятся в шихту в количестве 30 – 40%. Для этой цели эффективны породы с максимальным количеством выгорающей части и большим содержанием летучих, которые в процессе обжига не участвуют, так как удаляются с дымовыми газами раньше температуры их воспламенения. Продуктивными добавками к такому керамическому сырью могут служить также отходы флотационного обогащения газовых углей.

На данной основе можно сделать вывод о том, что возможности использования техногенного сырья уледобывающих предприятий

достаточно обширны. Кроме того, можно так же сделать вывод о том, что создание технологического комплекса, на базе угледобывающего предприятия, который бы занимался допереработкой сырья целесообразно, т.к. это помогло бы решить ряд экономических, экологических и социальных вопросов предприятия и региона в котором оно работает. Так же технология комплексного использования сырья делает возможным использовать забалансовые запасы углей.

Использованные источники:

1. Строительные материалы из отходов промышленности: учебно – справочное пособие/ Л.И. Дворкин, О.Л. Дворкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 368с.
2. Техногенные минерально – сырьевые ресурсы/ Под редакцией Б.К. Михайлова.– М.: Научный мир, 2012. – 236с.
3. Экономическая география России: учебник/ под ред. Т.Г. Морозовой Издательство: Юнити-Дана, 2012 г. – 479с.
4. Коробкин В.И., Перердельский Л.В.: Экология. Изд. 8 – е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: изд- во «Феникс», 2011. – 576с.
5. «Экологический вестник Дона»/ под ред. Гребенщикова А. А., Скрипки Г. И., Паращенко М. В.
6. Экономическая Оценка Эффективности Использования Трудового Потенциала В Угледобываю- Щем Регионе/ Гетманова И.А./Записки Горного Института. 2008. Т. 174. С. 178-18;
7. Анализ Межотраслевых И Отраслевых Исследований В Области Управления Профессионально-Квалификационным Составом Трудовых Ресурсов/Гетманова И.А., Ткачева О.А., Топчиенко Л.Н., Яровой Е.Г./Экономика И Предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 465-469.
8. Рогачева М.А., Антоненко Е.Е Переработка техногенных отходов как направление диверсификации экономики моногорода//Электронный журнал «Управление экономическими системами».-<http://www.uecs.ru/uecs41-412012/item/1369-2012-05-29-07-37-30>
9. Межотраслевой научно-практический журнал «Экология промышленного производства»/ «Инновационная техноэкология и новые задачи технологической минералогии»/Комаров М. А., Алискеров В.А., Кусевич В.Л./http://ivimi.ru/editions/for_readers/archive/article_detail.php?SECTION_ID=158&ELEMENT_ID=12138
10. Переработка техногенных отвалов на основе технологии ротационного резания / М.Н. Гатитулин, С.Д. Сметанин.-http://www.pressn.ru/new_direction/direction9.php
11. Вторичные сырьевые и топливно–энергетические ресурсы и расширение сфер их применения / Перерин В.Н.- <http://www.stroyorbita.ru/index.php/self-regulation/item/30-vovlechenie-othodov-proizvodstva-i-potrebleniya-v-hozyaystvennyiy-oborot>

12. Борук С.Д., Юзик А.В., Горобець Д.В. Использование отходов углеобогащения в качестве вторичных энергоресурсов».- <http://www.eco.com.ua/content/ispolzovanie-otkhodov-ugleobogashcheniya-v-kachestve-vtorichnykh-energoresursov>;

*Афтахова Р.Р.
магистр 1 г.о.*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ «ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ»

Аннотация: в данной статье рассматриваются результаты социологического исследования «отношение молодежи к здоровому образу жизни».

Ключевые слова: здоровый образ жизни, молодежь, заболеваемость, вредные привычки.

В последние годы сохранение и укрепление здоровья человека является приоритетным направлением государственной политики. Интерес к проблемам здоровья и поведению, с ним связанному неуклонно растет в связи с тем, что на первые места в структуре заболеваемости и смертности вышли болезни, вызванные эндогенными факторами.

В свете негативной оценки состояния здоровья населения в целом и современной российской молодежи в частности с особой актуальностью встает проблема исследования их отношения к здоровью. Анализ отношения молодежи к здоровью следует начать с осознания того, что, во-первых, студенчество является одним из узловых периодов жизни человека, определяющим ориентиры его последующей жизни; во-вторых, состояние здоровья исследуемой социально-демографической группы характеризуется наличием неблагоприятных тенденций и наконец, в-третьих, стереотипы, приоритеты, установки в отношении здоровья, сформировавшиеся сегодня у представителей студенческой молодежи, завтра станут определять тенденции здоровье сохраняющего поведения населения России.

При проведении исследования использовалась методика анкетного опроса. Опрос студентов осуществлялся по месту учебы. Респондентам гарантировалась анонимность исследования. Специфические особенности постановки вопросов и фиксирования ответов оговаривались в инструкции. Структура респондентов достаточно однородна и сконцентрирована в интервале от 17 до 18 лет.

В данном исследовании предпринята попытка анализа проблем образа жизни, здоровья и отношения к здоровью в масштабе одного ВУЗа: в социологическом опросе участвовали 193 студента первого курса дневной формы обучения Башкирского государственного университета, города Уфы.

Распределение респондентов по половому признаку таково: 107 девушек, 86–юношей.

Изучение отношения студенческой молодежи к здоровью необходимо начать с анализа самооценки состояния здоровья. Самооценка как структурный компонент отношения к здоровью, как оценка и осознание личностью своих физических и духовных сил непосредственно взаимосвязана с целостной самооценкой человеком самого себя, осознанием жизненной перспективы и места в социуме, что и обуславливает ее регулятивную функцию. Самооценка студенческой молодежью состояния своего здоровья в значительной степени зависит от общего ощущения благополучия, возможности выполнять необходимые социальные функции и роли.

По результатам анкетирования самооценка состояния здоровья студенческой молодежью отмечена как достаточно низкая. Установлено, что только половина опрошенных студентов (48,7%) оценили состояние своего здоровья как «хорошее», 41,6 % – «удовлетворительное» и 6,9 % – «плохое». Оценили свое здоровье на отлично, лишь 2,8% студентов. Гендерные различия в самооценке состояния здоровья проявляются в том, что юноши с большим оптимизмом, чем девушки, оценивают состояние своего здоровья. Высоко оценивают свое здоровье 72,1 % юношей, девушек высоко оценивших свое здоровье лишь 39,6 %.

Все опрошенные респонденты (100%) осознают, что заболевания могут быть следствием наличия у человека вредных привычек, таких как: употребление алкоголя, табакокурение, прием наркотиков, переедание, гиподинамия. Однако на вопрос «Ведете ли Вы здоровый образ жизни?» только 31,2 % респондентов ответили положительно, 48,1 % – отрицательно, а каждый четвертый (20,7 %) не смог определиться с ответом, что позволяет сделать вывод о несформированности правильного отношения студентов к своему здоровью.

Студенты, не придерживающиеся здорового образа жизни, отметили, что на это существуют определенные как экзогенные, так и эндогенные причины. Достаточно высок процент студентов связывающих отсутствие потенции к ЗОЖ с внешними условиями: указывают на отсутствие финансовых возможностей (51,6%); 12,7% на отсутствие условий; 11,1% респондентов, не ведущих ЗОЖ, ответили, что не хотят в чем-либо себя ограничивать.

Достаточно критично настроено 7,1% респондентов, которые считают, что забота о здоровье и соблюдение принципов ЗОЖ не являются гарантией хорошего здоровья.

Для улучшения и сохранения здоровья студенты считают необходимым правильно питаться (20,7%), избегать стрессового напряжения (15,6%), повысить физическую активность (14,3%), отказаться от вредных привычек (45,4 %). В графе «другое» 77,7% студентов отметили, что для

ведения ЗОЖ важно соблюдать оптимальный баланс всех указанных выше составляющих.

Установлено, что большинство студентов наносят вред своему здоровью, отвергая принципы ЗОЖ, поддавшись влиянию вредных привычек: лишь 49,5% из числа девушек и 32,5% юношей отметили, что не имеют вредных привычек.

Следует отметить, что исследуемые в рамках данного анкетирования вредные привычки глубоко укоренились в молодежной среде. Исследованием зафиксировано, что вчерашние школьники, сегодняшние первокурсники, пришли в вуз с уже сформировавшимися вредными привычками. В частности: 72,4% юношей и 14,8% девушек употребляют алкогольные напитки. Особенно стоит остановиться на том, что преобладает процесс уравнивания доли курящих юношей и девушек (86,2% и 83,3% соответственно). Отсутствие или недостаточный объем двигательной активности у себя отмечают 10,3% юношей и 18,5% девушек. Установлено, что переедание как вредная привычка беспокоит только 22,2% девушек, юношей же данная проблема не интересует. В рамках анкетирования среди респондентов лиц, употребляющих наркотики не выявлено.

Важным стимулом для получения человеком знаний, способствующим сохранению здоровья, является осознание своей низкой осведомленности в данной области, поэтому крайне важно выяснить реальный уровень информированности студентов. Большинство (52,3%) опрошенных, считают себя ориентированными в вопросах здорового образа жизни, 45% студентов нуждаются в дополнительных знаниях, 2,7% отметили, что владеют недостаточной информацией о ЗОЖ. Этот факт подчеркивает необходимость получения дополнительной информации, которую студенты должны получать от компетентных лиц: медицинских работников, педагогов и др.

В рамках анкетирования мы предложили студентам оценить значимость некоторых жизненных ценностей. Анализ ценностей студенческой молодежи показал, что большинство (60,8%) респондентов считают здоровье одной из главных жизненных ценностей.

Достаточно высокое место (2-е место) здоровья в системе ценностей должно мотивировать студенческую молодежь к его сохранению, но результаты исследования показали обратную тенденцию: отсутствие адекватного отношения студентов к собственному здоровью. Несколько удивляет, что сравнительно невысокий рейтинг набрали такие традиционно важные для молодежи ценности, как «любовь» (6-я позиция) и «общение с друзьями» (7-я позиция).

В заключение хочется отметить, что в связи с тенденцией ухудшения показателей здоровья студенческой молодежи, необходимо, в корне изменить отношение молодежи к здоровью, путем организации широкомасштабной системы соответствующего образования, учитывая биологические,

психологические, экономические, экологические, социальные условия и факторы. Только активное взаимодействие таких социальных институтов, как семья, школа, ВУЗ, система здравоохранения, средства массовой информации под эгидой государства можно решить проблему приобщения молодежи и студенческой в частности к здоровому образу жизни.

Возникла необходимость создания новой модели профилактической работы со студенческой молодежью, которая была бы прежде всего ориентирована на формирование активной жизненной позиции, направленной на сохранение и укрепление здоровья и повышение ценности здоровья в сознании молодежи. Активная, целенаправленная и качественная работа со студенчеством в вопросах формирования мотивационно-ценностного отношения к здоровью, которое является обязательным условием рентабельности личности, позволит сохранить здоровье молодежи для активной последующей жизни, а в «не здоровье» должна быть вскрыта невыгодность с точки зрения профессиональной карьеры и материального благополучия.

*Афтахова Р.Р.
магистр 1 г.о.*

*Бакирский государственный университет
Россия, г. Уфа.*

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ САМОСОХРАНИТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА УФЫ

Аннотация: в данной статье проведен социологический анализ самосохранительного поведения студенческой молодежи города Уфы.

Ключевые слова: здоровье, молодежь, влияние курения, потребление алкоголя, самосохранительное поведение, самооценка здоровья.

Актуальность темы определяется тем, что в условиях непростой социально-экономической ситуации в России продолжают ухудшаться показатели жизни и здоровья молодежи.

Самосохранительное поведение характеризуют регулярность питания, занятий физкультурой и спортом; отношение к употреблению алкоголя, курению; поведение в случае заболевания; соблюдение гигиенических норм; уровень медицинских знаний; санитарная грамотность; обращаемость в медицинские учреждения за советами, в том числе по диспансеризации; участие в охране общественного здоровья.

Метод сбора информации - анкетирование. Использовалась квотная выборка. Общее количество единиц отбора составило 450 человек. В исследовании приняли участие студенты 3-х вузов городов Уфы.

Оценка собственного состояния здоровья студентами (данные в %, от общего числа опрошенных)

Состояние здоровья / пол респондента	Студенты-юноши		Студенты-девушки	
	2009г.	2011г.	2009г.	2011г.
Отличное	38	41	19	20
Хорошее	29	32	39	42
удовлетворительное	19	15	23	25
Плохое	12	9	16	13
затрудняюсь ответить	4	3	3	0
ИТОГО	100	100	100	100

Из таблицы видно, что студенты-юноши в целом оценивают состояние своего здоровья выше, чем студенты-девушки. Оценку «отлично» и «хорошо» дали своему здоровью 73% юношей, против 62% девушек.

В целом более половины всех респондентов (68%) оценивают свое здоровье как отличное и хорошее. Полученные данные были сопоставлены с данными социологического исследования «Отношение к своему здоровью студенческой молодежи г. Уфы», проведенного в г. Уфе в 2009 году, в котором было установлено, что две трети студентов считают себя здоровыми (62,1%) [1]. Тенденция высокой самооценки студентами собственного здоровья по-прежнему сохраняется.

Самооценки здоровья респондентов, опрошенных в исследовании «Здоровье студентов», коррелируют с установками на наличие заботы о здоровье (рис. 4). Среди считающих себя обладателями хорошего здоровья заботятся о нем в 1,4 и 1,3 раза больше юношей и девушек, чем среди тех, кто оценил свое здоровье как плохое. Девушки всегда проявляют больше беспокойства о здоровье, чем юноши, независимо от его состояния – по всем группам СЗ превышение у девушек составляет 3–8%.

Причинами, препятствующими самосохранительному поведению, направленному на поддержание и укрепление здоровья названы: недостаток времени (39%), слабая сила воли (23%), отсутствие необходимых условий (16%), нехватка денег (12%).

Из всей совокупности респондентов хроническими заболеваниями страдают почти треть (28% опрошенных). Полученные данные были сопоставлены с результатами социологического исследования валеологических установок московского студенчества, которое проводилось в 2001, 2005 и 2007 годах. На вопрос «Есть ли у Вас хронические заболевания, диагностированные врачом?» в 2007 году дали положительный ответ на 8% респондентов больше по сравнению с 2005 годом и на 10% по сравнению с 2001 годом, т.е. наблюдается устойчивая тенденция к увеличению хронических заболеваний в среде студенческой молодежи. Сохраняются и пропорции увеличения этих заболеваний по полу: у девушек их больше, чем у юношей [2].

Сравнительный анализ материалов опросов показал, что доля студентов, употребляющих алкоголь, довольно велика. 94% респондентов употребляют спиртные напитки (в 2009г данный показатель составлял 90%), из них часто (раз в неделю и чаще) употребляют спиртные напитки около половины опрошенных – 38%. При этом юноши чаще употребляют алкоголь, чем девушки. Наиболее «популярными» среди студентов являются вино и пиво. Эти напитки употребляют более половины респондентов. Причем девушки предпочитают вино, а юноши – пиво.

Не лучше обстоит дело у учащихся вузов и с курением табака. Из всей совокупности опрошенных более половины - курили сигареты на момент исследования. Из них 80% - юноши, 20% - девушки.

От 1 до 10 сигарет в день выкуривают примерно 70% табакозависимых респондентов, а от 11 до 20 сигарет употребляют приблизительно четверть опрошенных студентов, пристрастившихся к табаку. Более пачки в день выкуривали около 2% респондентов.

. В ходе исследований выяснилось, как оценивают их влияние на здоровье сами опрошенные. Ответы студентов распределились следующим образом: 1-е место - «вредные привычки» (44% опрошенных), 2-е - «наследственность» (20 % опрошенных). Третьим по популярности ответом стал «качество медицинского обслуживания» (14%).

В ходе исследования нас интересовало место категории «здоровье» в иерархии ценностей, способствующих достижению жизненного успеха, по мнению респондентов. Оказалось, что здоровье не входит в первую тройку таких ценностей. Категория здоровья стоит на четвертом месте и уступает в степени важности в достижении жизненного успеха таким ценностям, как «материальный достаток» (28%), «поддержка близких и знакомых» (20%), «образование» (16%).

Почти половина студентов (46%) признаются, что питаются нерегулярно. Горячую пищу употребляет хотя бы один раз в сутки лишь каждый второй опрошенный, а шестая часть вообще не едят жидкую пищу. При этом в студенческом рационе преобладают мучная (39,4%) и жирная (33,2%) пища.

В ходе исследования мы установили степень информированности респондентов по вопросам здоровья. Оказалось, что респонденты-юноши в большинстве своем не нуждаются в дополнительной информации о способах поддержания здоровья.

Зависимость от пола респондентов прослеживается также в выборе вопросов, по которым студенты пытались получить больше информации. Так для девушек оказалась более актуальной информация по таким позициям, как «правильное питание» - 16%, «здоровый образ жизни» - 20% и «психология общения» - 22% девушек. Для юношей же наиболее актуальными проблемами здорового образа жизни, по которым они пытались получить дополнительную информацию, стали: закаливание –

10%, здоровый образ жизни – 14%, как избавиться от вредных привычек – 20%.

Обращает на себя внимание низкий уровень у современного студенчества медицинской активности, являющейся важнейшей чертой образа жизни и характеризующей отношение человека к своему здоровью.

Установлено, что значительная доля респондентов обращаются за медицинской помощью либо в случае, когда чувствуют себя плохо в течение нескольких дней, либо когда нужен бюллетень (справка о прохождении

Студенческая молодежь демонстрирует низкий уровень самосохранительного поведения, который проявляется, прежде всего, в различиях между декларируемыми нормами поведения в отношении здоровья и реальным поведением.

Поведение студентов в отношении вредных привычек (табакокурение, употребление алкоголя и наркотиков) носит рискованный для здоровья характер.

Использованные источники:

1. Социологическое исследование «Отношение к своему здоровью студенческой молодежи г. Уфы», проведенное в г. Уфе в 2009 году под руководством БашГУ. В исследовании была использована неслучайная квотная выборка с разбивкой по: полу, курсу обучения, форме обучения (платная, бесплатная). Это студенты, обучающиеся в вузах УГАТУ, УГНТУ, БГУ. Общее количество единиц отбора по городу Уфа составило 450 человек, из них 240 девушек и 210 юношей.
2. Социологическое исследование «Валеологические установки московских студентов». Сроки проведения: 2001 – 2007 гг. Объем выборки - 2036 студентов нескольких московских вузов. Исследования осуществлялись по единой методике. Отбор единиц наблюдения осуществлялся методом доступной (неслучайной) выборки. Научный руководитель Ивахненко Г.А.

Ахатов И.И.

студент 4 курса

специальность ГМУ

Мингазова З.Р., к.полит.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный

университет»

Россия, г. Уфа

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН

Аннотация: в статье рассматриваются аспекты жилищных проблем российских граждан. Основной акцент уделен анализу проблемы доступности жилья для молодых граждан, а также определению перспектив ее разрешения.

Ключевые слова: жилье, молодая семья, молодежь, обеспечение

Обеспечение молодых семей жильем - одна из важнейших проблем молодежной политики государства. Особенно актуальна она стала в наше время, т.к. сегодня обзавестись жильем, отвечающим удовлетворительным условиям, достаточно тяжело, в особенности молодым семьям. От решения этой проблемы непосредственно зависит благосостояние семей и их воспитательная функция, сама демографическая ситуация в нашей стране.

Сейчас Россия по качеству жилья находится на уровне стран со средними доходами населения. Улучшить свои жилищные условия самостоятельно сегодня весьма проблематично. А ждать от государства столь многообещающей помощи практически нет смысла. Вот и приходится семьям «скитаться» по съемным квартирам, брать большие по суммам кредиты, которые просто не в состоянии погасить. А другого выхода у них нет. Сегодня существует множество различных программ для обеспечения помощи малоимущим, молодым и многодетным семьям, но они не способны помочь всем нуждающимся. Например, по официальной информации Министерства спорта и молодежной политики РБ в рамках реализации Государственной программы помощи молодым семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий, на очереди в получении подобной помощи в РБ состоят 23259 человек. При этом программа предусматривает с 2011 по 2015 годы решение жилищных проблем 1500 семей ежегодно (итого 7500 семей). Таким образом, даже при условии, что больше ни одна семья не встанет в очередь на получение льготного жилья, для обеспечения жильем тех, кто уже стоит в очереди, потребуется более 15 (!) лет [3].

Поставленная проблема четко дифференцирована по социально-демографическим признакам. Так, наиболее нуждающимися в жилье являются военнослужащие, рабочие, семьи, имеющие детей в возрасте после 9 лет. У многодетных же семей остро стоит проблема со средствами выживания, поэтому обеспечение нормальными жилищными условиями у них стоит далеко не на первом месте.

Значительная часть населения считает, что решение проблемы с жильем - дело только самих граждан. Почти половина считает, что жилыми помещениями нуждающихся должно обеспечивать государство. А остальная четверть думает, что решение данной проблемы находится в совместном ведении государства и самих граждан. В часть населения, рассчитывающих только на свои силы, в основном входят крупные и мелкие предприниматели, коммерсанты. Государственные служащие полностью полагаются на государство, ну а остальная часть, в основном, не знает на кого рассчитывать, но все-таки надеется на благоприятный исход.

Чаще всего решение проблемы сами нуждающиеся видят в аренде жилых помещений, в приобретении жилья с привлечением кредитов и займов, но также существует желание, непосредственно, путем найма самим

участвовать в строительстве своего будущего жилья. Но в обоих случаях никто не дает гарантии того, что проблема будет решена без неблагоприятных последствий.

Эта проблема влияет также и на демографическую ситуацию в стране, так как, в большинстве случаев, семьи не решаются пополнять свой состав именно из-за нехватки жилой площади. По стандарту ООН на каждого жителя должно полагаться не менее 30 кв. м. жилого помещения, в то время как в России этот показатель составляет 12 кв. м.

Таким образом, решение рассматриваемой проблемы должно стать для государства одним из главных приоритетов социально-экономического развития, поскольку от эффективности ее разрешения зависит будущее страны в целом.

Использованные источники:

1. Гаврилов, Ю.И. Жилищные проблемы Российской молодежи [Текст] / Ю.И. Гаврилов // Российская молодежь: проблемы и решения. -2005. № 210.- С. 11.
2. Официальный сайт Министерства молодежной политики и спорта РБ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mmpsrb.ru>
3. Программа «Молодая семья» в Республике Башкортостан [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://molodaja-semja.ru/programma-molodaya-semja-v-respublike-bashkortostan>.

*Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Ахмадиева Э.Н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Переориентация банковской деятельности со спекулятивного бизнеса в сферу реальной экономики требует организации системы внутреннего контроля всей деятельности банка. Поэтому в данный момент перед коммерческими банками на первый план выдвигается необходимость повышения качества банковского менеджмента и всех его составляющих: риск-менеджмента, финансового менеджмента, организации и маркетинга.

Банковский менеджмент-это практическая деятельность ,которая связана с непосредственным управлением процессами осуществления коммерческим банком своих функций. Он выступает как система разработки управляющих воздействий на объект управления: расчетно-кассовые операции, активные и пассивные операции, внутрибанковский аудит и контроль и т.д. Другими словами - это главный механизм, который определяет конкретные преимущества, финансовую устойчивость и рыночный успех кредитной организации, следовательно качество

банковского управления играет важную роль в управлении деятельностью, рисками банка, его стратегией.

Банковский бизнес ориентируется не только на получение прибыли, но и на обеспечение сохранности взятых займы денежных средств, т.е. на надежность и доверие вкладчиков. Сфера банковского менеджмента подразделяется на два блока финансовый менеджмент и управление персоналом, что представлены на рисунке 1.

Финансовый менеджмент охватывает управление движением денежного продукта, его формированием и размещением, в соответствии с целями и задачами конкретного банка.



Рисунок 1 Сфера банковского менеджмента

Основными направлениями финансового менеджмента являются: разработка банковской политики с конкретизацией по отдельным сферам деятельности банка (депозиты, кредиты, инвестиции, услуги и т.д.); банковский маркетинг, управление активами и пассивами банка, управление ликвидностью, управление доходностью, управление собственным капиталом, управление кредитным портфелем, управление банковскими рисками.

Особенностью финансового менеджмента является отсутствие единообразной технологии управления экономическими процессами и организации банковских процедур в рамках единой банковской системы. В условиях конкуренции на денежном рынке каждый банк вырабатывает собственные правила поведения; постоянно изменяющаяся экономическая

ситуация требует корректировки и совершенствования сложившихся приемов ведения банковского дела.

Второй сферой банковского менеджмента является управление персоналом, которое направлено на рациональное использование знаний и опыта банковских служащих, как необходимое условие эффективности финансового менеджмента. Научной основой управления персоналом является психология и деловая этика, позволяющая найти дифференцированные подходы к каждому сотруднику, планировать служебную карьеру и организовать материальное стимулирование.

Также нужно отметить содержание банковского менеджмента, которую составляют планирование, анализ, регулирование, контроль. Планирование представляет собой многоуровневый процесс, охватывающий все подразделения банка и определяющий локальные и общие перспективы развития. Оно позволяет определить стратегические ориентиры, предусмотреть цели, сферу, масштабы и результаты деятельности в соизмерении с имеющимися наличными средствами и потенциальными источниками привлекаемых ресурсов. Планирование определяет рамки, в которых предстоит работать персоналу банка, позволяет согласовать все стороны банковской деятельности через устанавливаемые сводные показатели, увязать их выполнение с интересами коллектива посредством системы материального и других видов стимулирования труда.

Анализ направлен на оценку деятельности банка в целом и по отдельным его направлениям на основе сравнения фактически достигнутых результатов с прогнозными, с результатами истекших периодов, с результатами других банков. Материалы анализа позволяют выявить положительные и отрицательные тенденции в развитии банка, потери, неиспользованные резервы, недостатки в планировании и принятии практических решений.

Результаты проведенного анализа являются основой для разработки кредитной и инвестиционной политики банка. Материалы анализа позволяют определить стратегию и тактику банка в областях: управления ликвидностью и эффективностью использования активов; оптимизации структуры доходов и расходов. Кроме указанных, в сводную аналитическую работу банка входят и другие направления: анализ кредитного портфеля банка, анализ портфеля ценных бумаг, анализ кредитоспособности клиентов, анализ достаточности собственного капитала, анализ процентной маржи, анализ финансовых рисков и др. При анализе необходимо учитывать воздействие на банк окружающей среды, под которой понимается совокупность многообразных факторов (явления, процессы, организационные структуры, партии, общества, предпочтения и т.д.), оказывающих влияние на состояние и реализацию целевых установок менеджмента банка.

В целом банковский менеджмент как система хозяйственных отношений представляет собой взаимосвязь финансово-экономических, структурно-функциональных и функционально-технологических составляющих, характеризуемых системными следующими параметрами: финансово-экономическими показателями (ФЭ); организационным построением, отвечающим решению стоящих перед банком задач (ОП); функционально-техническим управлением продуктовым рядом банка (ФТ). Если построить ранжированный ряд системных параметров, то соподчиненность и взаимосвязь между ними можно представить как:

$$ФЭ \Rightarrow ОП \Rightarrow ФТ$$

В настоящее время, когда изменяются условия функционирования коммерческих банков в сложной внешней среде, достижение поставленных целей становится возможным только за счет разработки и повышения изменения качества системы управления. Поэтому разработка эффективной системы управления становится достаточно актуальной.

В сегодняшних условиях банковская система требует качественного уровня оценки и управления рисками. Объектом управления является весь банк в целом. Через подсистему управления банковскими рисками также осуществляется достижение основных целей и задач банковской политики. Подсистема управления банковскими рисками является важнейшим элементом системы управления в сфере банковских услуг.

Когда менеджмент банков осуществляется некачественно, он часто является главной причиной банковских кризисов, из-за него возможны убытки банков и их клиентов, и наконец, экономическая диспропорция. Организационная система управления в коммерческом банке достаточно продолжительный проект, емкий и требующий привлечения квалифицированных кадров. Развивающийся быстрыми темпами экономика России в последние годы, предоставляет банкам возможность выстроить свою систему управления в режиме стабильного функционирования банка именно сейчас.

Использованные источники:

1. Ледок, Г.Е.: Банковский менеджмент – основа эффективного управления [Текст] / Г.Е. Ледок // Вестник Омского университета. - 2012. №6. с. 63-65.
2. Саяхова Э.В. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. - М.: Издательство «Перо», 2013. - 171 с.
3. Саяхова, Э.В. Современные проблемы управления операционными рисками банка [Электронный ресурс] : // Электронное научно-практическое периодическое издание / Отв. ред. А.А. Зарайский. - Экономика и социум, 2014. - №1. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>.

*Ахмадуллин А.А.
студент
Сакаева В.Ф., к.э.н.
старший преподаватель
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Процесс реализации молодежной политики на муниципальном уровне является системным явлением. Его целью является оказание влияние на молодых людей в контексте их образования, воспитания и досуга. Молодежь - это социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности характеристик, которые в свою очередь определяются определенными особенностями социализации в российском обществе.

В соответствии со Стратегией государственной молодежной политики в Российской Федерации, утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 года N 1760-р, к категории молодежи в России ранее относились граждане от 14 до 30 лет.[1] Однако в последнее время наметилась тенденция смещения возрастного ценза для молодежи до 35 лет, в том числе в рамках целевой программы «Молодая семья», где возраст участников ограничен 35 годами.[2]

В настоящий момент, государственная и муниципальная молодежная политика в Российской Федерации осуществляется в целях:

- образования и воспитания молодежи, защиты ее прав и законных интересов;
- привлечение молодежи к участию в политической, экономической и культурной жизни страны;
- Содействие духовному, социальному и физическому развитию молодежи;
- недопущение дискриминации молодых граждан по мотивам возраста.

Для достижения этих целей необходимо полное взаимодействие федеральных органов государственной власти РФ, власти субъектов федерации и местного самоуправления. Также по возможности для реализации поставленных целей необходимо привлечение общественных объединений, потенциальных работодателей, а также юридических и физических лиц, осуществляющих деятельность по созданию необходимых условий для развития молодежи, ее воспитания и образования.

Молодежная политика на муниципальном уровне, тесно связана с государственной политикой в сфере молодежи, однако сталкивается с некоторыми дополнительными проблемами. Одной из них является ведомственная разобщенность и нескоординированность в управлении молодежной политикой. Часто отделы по молодежной политике

муниципальных образований находятся в подчинении заместителей глав администраций по социальным вопросам, которые редко относят проблемы молодежи к числу первоочередных, а объемы финансирования мероприятий в сфере молодежной политики не позволяют решать даже самые острые проблемы. В таких сложных условиях важнейшей задачей перед муниципальными комитетами становится поиск необходимых средств. При этом привлеченные средства зачастую превышают бюджетные поступления в 1,5 - 2 раза. Основными источниками поступления этих средств выступают федеральные и региональные фонды, а также организации, на балансе которых имеются различные объекты социальной инфраструктуры.

При решении перечисленных институциональных проблем и проблем с финансированием субъекты государственной и муниципальной молодежной политики смогут перейти на более высокий уровень взаимодействия с такой важной социальной группой как молодежь.

Использованные источники:

- 1) Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации <http://docs.cntd.ru/document/902020299>
- 2) Программа Молодая Семья 2011-2015 <http://molodaja-semja.ru/>

Ахметшин Э.М.

ассистент

Саркарова З.А.

студент 2 курса

Елабужский институт

Казанский федеральный университет

Россия, г. Елабуга

КАДРОВАЯ СЛУЖБА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях одним из решающих факторов эффективности деятельности организации является обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Служба по подбору и управлению персоналом представляет собой самостоятельное структурное подразделение коммерческой или некоммерческой организации.

Одним из самых важных факторов, влияющих на уровень производительности труда, эффективность производства и на финансовую результативность является кадровая служба предприятия. Кадровая служба обеспечивает развитие бизнеса посредством разработки и реализации кадровой стратегии, найма высококвалифицированных сотрудников, планирования их карьеры, совершенствования системы оплаты труда. Итак, что же представляет собой данное понятие?

Кадровая служба предприятия - это совокупность специализированных структурных подразделений в сфере управления предприятием вместе с занятыми в них должностными лицами (руководители, специалисты,

исполнители), призванными управлять персоналом в рамках избранной кадровой политики. Кадровая служба должна быть интегрирована во все структурные подразделения организации. Ее задачей будет не только формирование кадров организации, но и развитие сотрудников, совершенствование организации труда, его мотивационное стимулирование, обеспечение безопасности труда, создание системы непрерывного повышения квалификации работников, стимулирование их на новаторскую деятельность, участие в принятии управленческих решений, формирование корпоративных традиций, закрепление ключевых кадров.[1]

В целом эффективность любого предприятия зависит от квалификации служащих, их расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств.

В свою очередь, одной из самых главных проблем в системе управления персоналом, по моему мнению, является своевременное и правильное оформление всех изменений в кадровом составе, а также повышение эффективности обработки кадровых документов.

Конечно же, стоит отметить, что кадровая служба должна владеть критериями оценки персонала, объективными методами оценки его профессиональной компетентности, общекультурного и морального уровня. Также, для этого необходим высокий профессионализм самого менеджера по отбору кадров. Необходимо правильно определять потребность организации в соответствующих кадрах — устанавливать необходимое количество работников для реализации задач организации, их качественную, временную и пространственную локализацию. Менеджер по кадрам должен знать, какими общими, специальными и личностными особенностями должен обладать кандидат на определенную должность. При этом широко используется оценочная беседа и пробная работа, система психологических тестов. Оцениваются также общие поведенческие особенности претендента, внешний вид, манеры поведения, уверенность/неуверенность в своих возможностях, коммуникативная и эмоциональная контактность, инициативность, речевые особенности. Управление персоналом требует системы современных экономических, психологических и социально-психологических знаний, владения критериями оценки персонала.[2]

При проведении собеседования с претендентом крайне важно предварительно исследовать культуру и грамотность обращения. Структура ознакомительной беседы состоит из установления психологического контакта, интервьюирования, формирования заинтересованности претендента в данной работе, демонстрация преимуществ и перспектив развития фирмы, дискуссионного обсуждения возможного контракта. При этом следует избегать как предвзятости, так и идеализации в оценке претендента, не допускать стереотипных оценок. При оценке претендента на руководящую должность крайне важно выявлять качественные

характеристики отдельных его функций. Можно рассмотреть, по каким же критериям оценивают менеджеров трудовых коллективов:

1) способность к управленческой деятельности — способность видеть и формулировать проблемы (креативность интеллекта), прогнозировать события, оперировать управленческой информацией.

2) профессиональная компетентность — знание предлагаемого ему дела.

3) владение демократическими и психологически адекватными методами и способами управления.

4) личностные качества, организаторские способности, социальная коммуникативность.

Так, а теперь конкретно рассмотрим, по каким критериям осуществляется оценка пригодности директоров коммерческих предприятий, которая производится экспертными комиссиями. Набор личностных и профессиональных качеств:

- 1) речевые способности
- 2) смелость
- 3) личное обаяние
- 4) прогностические способности
- 5) эмоциональная устойчивость
- 6) толерантность
- 7) настойчивость
- 8) компетентность
- 9) коммуникабельность

Экспертная оценка производится высококвалифицированными экспертами-психологами по семибалльной шкале. [3]

При обучении менеджеров и повышении их квалификации первостепенное значение имеют следующие отрасли знаний: экономические, технические, юридические, психологические, специальные.

Теперь перейдем к задачам системы управления персоналом:

- обеспечение организации квалифицированными кадрами;
- создание необходимых условий для эффективного использования знаний, навыков и опыта работников;
- совершенствование системы оплаты труда и мотивации;
- повышение удовлетворенности трудом всех категорий персонала;
- предоставление работникам возможностей для развития, повышения квалификации и профессионального роста; стимулирование творческой активности;
- формирование и сохранение благоприятного морально-психологического климата;
- совершенствование методов оценки персонала; управление внутренними перемещениями и карьерой сотрудников;
- участие в разработке организационной стратегии.[4]

Принципами построения современной системы управления персоналом считаются:

- эффективность подбора и расстановки сотрудников;
- справедливость оплаты труда и мотивации, вознаграждение не только за индивидуальные, но и коллективные достижения;
- продвижение работников в соответствии с результатами труда, квалификацией, способностями, личными интересами, потребностями организации;
- быстрое и эффективное решение личных проблем.

Работа служб персонала имеет два направления: тактическое и стратегическое. В рамках первого осуществляется текущая кадровая работа: анализ состояния и планирование потребностей в кадрах, разработка штатных расписаний, осуществление набора, оценки и отбора персонала, тестирование, планирование ближайших кадровых перемещений и увольнений, текущий учет и контроль, подготовка, переподготовка и повышение квалификации, формирование резерва на выдвижение, пропаганда организационных ценностей и воспитание персонала в их духе.[5]

Главным направлением деятельности кадровых служб считается формирование трудовых ресурсов: планирование потребности в них и организация практических мероприятий по набору кадров, разрешение конфликтов, проведение социально-экономической политики.

В заключение хотелось бы сказать, что суть кадровой работы состоит в определении того, что конкретно, кем, как и с помощью чего должно делаться на практике в данный момент в сфере управления персоналом. Решение этих повседневных задач основывается на административных методах. Стратегическое направление работы служб персонала ориентировано на формирование кадровой политики организации — системы теоретических взглядов, идей, требований, практических мероприятий в области работы с персоналом, ее основных форм и методов.

Использованные источники:

1. Басенко В.П., Жуков Б.М., Романов А.А. , Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений. (2012, 384с.)
2. Басовский Л.Е., Менеджмент. (2007, 216с.)
3. Добровинский А.П., Управление персоналом в организации. (ТПУ, 2011, 416с.)
4. Македошин А.А., Молодкова Э.Б., Перешивкин С.А., Попазова О.А., Организация труда персонала. (СПбГУЭФ, 2011, 188с.)
5. Переверзев М.П., Лунева А.М., Предпринимательство и бизнес. (2010, 176с.)
6. Розенков Д.А., Леонтьев Р.Г. , Классический менеджмент: организационные структуры управления. (ДВГУПС; 2012, 192с.)

*Ахметшин Э.М.
ассистент
Валова Е.А.
студент 2 курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

Менеджер – управляющий каким-либо определенным процессом или людьми, от эффективности деятельности которого зависит социально-экономическое развитие предприятия. Как и любой человек, управленец не застрахован от допущения различных ошибок в своей профессиональной деятельности. Следовательно, ошибки современного менеджера и способы их преодоления приобретают еще большую актуальность. В настоящей работе изучены основные ошибки, допускаемые руководителями, последствия данных ошибок, предложены возможные способы борьбы с ними, а также проведен опрос по возможности или невозможности их преодоления.

Отметим, что под ошибками менеджера понимаются ошибки, связанные с управлением производства и обращением товаров [4, с. 177]. Основной ошибкой современного менеджера можно считать желание руководителя взять на себя большое число обязанностей и ответственности, для того, чтобы произвести впечатление эффективного сотрудника. В данной ситуации менеджер часто в силу недостатка времени и прочих различных обстоятельств не справляется с выполнением своих обязанностей. Таким образом, лучше придерживаться принципа меньше да лучше, в соответствии с которым руководитель будет медленно, но качественно подходить к каждому вопросу. Следовательно, эффективность его деятельности значительно увеличится и принесет экономическую выгоду предприятию.

Другой распространенной ошибкой менеджера является его нежелание обращаться за помощью или советами к более опытным руководителям [3]. Менеджер желает показать начальству свою значимость и сообразительность, но иногда его неверные решения не совпадают с миссией и целями организации, что негативно сказывается на развитии предприятия. Для преодоления данной ошибки менеджеру необходимо взаимодействовать с более опытными сотрудниками и при возникновении трудностей обращаться за помощью. Обращение за советом в данном случае расценивается как мудрость менеджера и сплоченная деятельность коллектива, а не как его некомпетентность в каких-либо вопросах.

Среди основных ошибок, допускаемых менеджерами, также выделяют неумение планировать собственный рабочий день, а также неправильное распределение приоритетности задач. Последствием данных ошибок может

являться как потеря предприятием возможной выгоды, так и потеря менеджером занимаемой должности. С целью преодоления этих проблем, современному менеджеру необходимо быть организованным и собранным [5, с. 8]. Его личному и карьерному росту могут способствовать четкое планирование дня, постановка задач, а также точное исполнение шагов по реализации этих планов.

Заметим, что излишнюю самоуверенность управленца также можно отнести к ошибкам современного менеджера. Когда руководитель ощущает и показывает свое превосходство в знаниях, способностях и навыках над остальными, часто это приводит к конфликтам в коллективе, что оказывает негативное воздействие на развитие организации. Чтобы не столкнуться с данной проблемой менеджеру необходимо адекватно и правильно оценивать свои возможности. Важно, чтобы менеджер считался с мнением сотрудников, тогда последние будут ощущать свою ценность и значимость для предприятия, а управленец получит доступ к новой информации, если его сотрудники будут беспрепятственно выражать свое мнение по определенным вопросам. Действительно, руководитель может обладать большими знаниями и навыками, чем его подчиненные, но мудрый руководитель не должен показывать своего превосходства, чтобы сохранить благоприятный климат в коллективе, а его подчиненные и коллеги чувствовали себя комфортно [6, с. 61].

Исходя из результатов опроса, проведенного автором статьи, отметим, большинство респондентов склоняются к мнению, что современные менеджеры на практике часто допускают перечисленные ошибки, но они могут избежать их. Лишь незначительная доля опрошенных связывает деятельность менеджера с неизбежным допущением различных ошибок. При определенных усилиях, приложенных менеджером, можно справиться со всеми возможными проблемами и обеспечить устойчивую управленческую деятельность.

Таким образом, деятельность современного менеджера имеет важное значение для развития предприятия. Управленец может обеспечить как социально-экономическое развитие, финансовую устойчивость и процветание предприятия, так и оказать негативное воздействие, причиной которого могут стать ошибки, допущенные менеджером. Поэтому зная основные ошибки, причинных их возникновения, а также способы борьбы с ними каждый современный менеджер должен стараться избегать их. Преодолев возможные трудности, управленец может стать первоклассным, эффективным, уважаемым работником, направляющим деятельность организации в нужном направлении.

Использованные источники:

1. Тумовская М. 10 распространённых ошибок руководителя // Управление персоналом. - 2010.

2. Мельников О.Н., Ларионов В.Г. Качества современного менеджера // Российское предпринимательство. – 2001. - №6. – с. 50-54.
3. Хитфилд С.М. 10 основных ошибок менеджера руководя людьми // HR – менеджмен. - 2012.
4. Резник С.Д. Персональный менеджмент. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 2004. - с. 622.
5. Дорофеева Л.И. Менеджмент.- М.: Эксмо, 2007. - 192 с.
6. Кнышова Е.Н. Менеджмент: Учебное пособие. - М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2005. - 304 с.

Баарова Х.М.
студент 3к. 1гр.

**направление подготовки «Экономика и управление»
профиль «Менеджмент организации»**

**ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»**

Республика Дагестан, г. Махачкала

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В РОССИИ

Прежде чем перейти к рассмотрению проблемы проведения процедуры слияний и поглощений, целесообразным было бы уделить внимание тому, какое место принадлежит слияниям и поглощениям в процессе проведения реструктуризации предприятия и построения стратегии его развития.

Как же можно определить, что такое слияния и поглощения? В принципе, в специальной литературе подобная деятельность называется одним словом – слияния (mergers), под которой в широком смысле понимается такой процесс, в ходе которого из нескольких компаний образуется одна. Однако юридическая наука и бухгалтерский учет требуют дробления данной категории на процедуры по слиянию (mergers) и поглощению (acquisitions). Проще всего эти два понятия можно охарактеризовать следующим образом.

В результате слияния несколько компаний объединяются в одну. При этом, как правило, существует одна "приобретающая" компания, выступающая инициатором подобной сделки и обладающая более мощным экономическим потенциалом. Отличительной чертой сделки слияния компаний является то, что акционеры "приобретаемой" компании после объединения сохраняют свои права на акции, но уже нового, объединенного акционерного общества.

Процедуру поглощения отличает то, что здесь приобретающая (поглощающая) компания выкупает у акционеров приобретаемой (поглощаемой) компании все или большую часть акций. Таким образом, акционеры поглощаемой компании теряют свои права на долю в капитале новой объединенной компании.

Целью слияний и поглощений является увеличение благосостояния акционеров и достижение конкурентных преимуществ на рынке.

На самом деле любое акционерное общество, функционирующее в условиях нормальной цивилизованной рыночной экономики должно ставить эти цели перед собой в качестве приоритетных целей своей деятельности. При этом эти цели могут достигаться компанией с помощью использования как внутренних методов (повышение эффективности управления, использование более современных способов ведения бизнеса, новых технологий, повышение производительности труда и т.д.), так и внешних методов, к которым относится деятельность по слияниям и поглощениям.[2]

В последние годы в России наблюдался резкий скачок активности проведения сделок по слияниям/поглощениям. Комичность и абсурдность российской действительности заключается в том, что до этого, в начале девяностых, этой волне слияний предшествовала приватизация, сопровождающаяся стихийным процессом по разукрупнению собственности. В то время, не ради, а вопреки здравому смыслу, крупные предприятия со сложившейся инфраструктурой дробились на мелкие с целью удовлетворения сугубо субъективных интересов, а отнюдь не во имя повышения эффективности ведения бизнеса.

Можно с достаточной долей уверенности сказать, что зарождение института слияний и поглощений в России началось примерно с середины 90-х годов. Первыми в волне слияний оказались компании нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности. Создаваемые в то время вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) стали своеобразными пионерами в области слияний в России, являясь классическим примером вертикального типа слияний. Подобные слияния помогли решить не только производственные задачи, но и создали предпосылки для обеспечения конкурентоспособности российских ВИНК на мировом рынке.

В принципе нефтяная промышленность стала поистине одной из самых "популярных" отраслей по количеству проводимых слияний и поглощений. Это легко объяснимо в условиях того, что эта отрасль, как и другие экспортоориентированные добывающие отрасли российской промышленности, одна из немногих, которая выпускает конкурентоспособную продукцию на мировом рынке. При этом существует еще одна деталь: практически у всех нефтяных компаний отсутствует баланс добытой и переработанной и реализованной нефти. У одних он отрицательный, у других - положительный. Объединяясь, нефтяные компании дают возможность друг другу избежать значительных потерь.[4]

Говоря об интегральных слияниях, можно сказать, что они, пожалуй, более всех других типов слияний распространены в России. Вертикально интегрированная схема функционирования компаний особенно эффективна при том кризисе неплатежей, который имеет место в России и по сей день.

Вертикальные слияния, кроме всех описанных выше преимуществ, в российских условиях имеют еще одно, пожалуй, самое важное - они позволяют решить проблему с дебиторской задолженностью (огромная масса которой лежит тяжелым бременем на большинстве российских предприятий) в рамках хотя бы одного производственного процесса.[1]

Еще одной отличительной чертой российских слияний и поглощений является их чрезмерная политизированность. Большинство из них выражают политические интересы либо местных администраций, либо других уровней власти. то есть о стремлении к достижению приоритетной цели в рыночной экономике - увеличению благосостояния акционеров - не может быть и речи. Как правило, подобные сделки идут вообще вразрез с интересами акционеров.

Российский рынок слияний и поглощений пошел в рост, что объясняется ускорившимся процессом концентрации капитала. В условиях острой конкуренции и отсутствии дешевых денег, M&A, по сути, единственный для компании выход получить новый импульс к развитию. К тому же механизм размещения акций в России работает не очень эффективно.

Объем рынка слияний и поглощений (M&A) в России в первой половине 2013 года составил 13,4 миллиарда долларов. Это вдвое ниже результатов аналогичного периода годичной давности, когда объем рынка достигал 27 миллиардов долларов.

Гонорары инвестбанков в I полугодии на 58 процентов превысили аналогичные показатели прошлого года. Наиболее успешным инвестбанком эксперты признали VTB Capital, который сумел заработать на рынке M&A с участием российских компаний 40,6 миллиона долларов комиссионных. Это около 10 процентов от всех платежей, полученных банками за сопровождение сделок. На втором и третьем месте расположились JP Morgan и Societe Generale. Всего банки заработали на комиссионных 404,9 миллиона долларов

Самой крупной сделкой стало приобретение VTB Group мобильного оператора Tele 2 Russia за 3,6 миллиарда долларов весной этого года.

В Reuters подсчитали, что наиболее активно слияния и поглощения происходили в электроэнергетике. На ее долю пришлось 39 процентов сделок, что в абсолютных цифрах составляет 121 сделку общей стоимостью в 5,2 миллиарда долларов.

В исследовании также говорится, что за период с января по июнь российские компании разместили на торговых площадках акций на 6,1 миллиарда долларов. Намного более активно предприниматели осваивали рынок заимствований. В первом полугодии 2013 года он достиг отметки в 34,1 миллиарда долларов, что стало рекордным результатом за историю наблюдений.

Рынок слияний и поглощений (М&А) служит индикатором состояния экономики. Основным мотивом для укрупнения предприятий является получение преимуществ от сокращения издержек и доступа к новым рынкам и технологиям.

Для повышения эффективности сделок слияний и поглощений российские компании должны совершенствовать технологии совершения сделок М&А. Одной из таких технологий является оценка бизнеса. В настоящее время большинство экспертов сходятся во мнении о существовании трех подходов к определению стоимости компании в сделке слияния и поглощения: доходного, затратного и сравнительного. При этом развитие рынка слияний и поглощений требует более серьезной разработки подходов к оценке интеграционных сделок в теории и внесения дополнений и изменений в существующие стандарты.[3]

Использованные источники:

1. Harvard Business Review, Слияния и поглощения, Альпина Бизнес Букс. М 2012 С 17.
2. Молотников А. Слияния и поглощения. Российский опыт. М.: Вершина, 2013. С. 41-43.
3. Астахов П.А., Противодействие рейдерским захватам, Эксмо-Пресс, 2012, С 22-23.
4. Владимирова И.Г. Публикация "Слияния и поглощения компаний", журнал "Менеджмент в России и за рубежом" №56/2011 г.

*Бабазаде Л.Ю.
магистрант*

*Астраханский государственный технический университет
Россия, г. Астрахань*

ПРОБЛЕМА ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО РАСКРЫТИЯ ПОНЯТИЯ «МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

Несмотря на широкую распространенность понятия малого предприятия в социально-экономических исследованиях, в его понимании отсутствует терминологическое единство, так как очень непросто дать полифункциональное определение малого предприятия. Ввиду этого существует необходимость проанализировать имеющиеся подходы и методы оценки малого предприятия для того, чтобы предложить конкретное определение, ориентированное на бухгалтерский учет в контексте данной работы. Предложение единого универсального определения данного понятия не возможно, так как для каждого направления требуется конкретное решение, то есть для каждой отдельной науки будет необходимо характерное определение, обобщающее свойственные признаки.

Отдельные попытки как зарубежных, так и отечественных исследователей выработать единое или обобщенное определение, по-видимому, заранее обречены на провал. В силу многообразия задач, для

решения которых может потребоваться формальное определение малого и/или среднего предприятия, различия объективных внешних условий всегда будут порождать вариации на эту тему, соответствующие конкретным условиям и специфическим задачам. О практической неосуществимости такого рода задачи говорится в ряде работ, при этом подчеркивается, что для разных целей могут использоваться различные определения[1].

Анализируя эволюции понятия малого предприятия в нашей стране можно прийти к выводу, что фактически данное определение появилось лишь в настоящем этапе развития рыночных отношений. До середины XX века конкретного термина малого предприятия не существовало, были ремесленники, кустари, существовали различные организационные формы предприятий, но словесного шаблона «малое предприятие» не использовалось. Тем не менее, в дореволюционное время было широко распространена «мелочная торговля», регламентируемая нормативными актами того времени. В словаре Блатова сказано: «По размерам торговля подразделяется на оптовую, розничную и мелочную. Оптовая торговля - продажа товаров партиями торговцам для перепродажи и промышленникам для переработки; розничная торговля - раздробительная продажа товаров мелочным торговцам и потребителям; мелочная торговля - раздробительная продажа некоторых товаров потребителям, а также разносная и развозная продажа товаров мануфактурных (приготовленных из волокнистых веществ - прим. автора) и колошальных (ввозимых в Европу из внеевропейских колоний - прим. автора)» [2].

Соответственно можно сказать, что существовал определенный подход к малому предпринимательству еще до 1917 года. В постреволюционный период ситуация радикально поменялась, национализация собственности почти искоренила понятие частного предпринимательства. В советское время малые предприятия считались «немонополистическими предприятиями» или «немонополистическим сектором», так как под монополией понимались крупные предприятия, преобладающие как в производстве, так и на рынке. Данный термин появился только в конце XX века, так как «малое предприятие не является особой хозяйственной формой, его выделение обусловлено масштабами деятельности, особенностями в организации работы, льготами со стороны государства» [3].

Чтобы понять сущность и особенности работы малых предприятий и установить действие их характера на организацию и ведение бухгалтерского учета, необходимо рассмотреть существующие на данный момент тенденции трактовки понятия малого предприятия.

В нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность малых предприятий и предпринимательскую деятельность, отсутствует универсальное терминологическое раскрытие понятия малого предприятия. Помимо этого, в современной научной литературе вместо этого термина часто употребляются термины «малый бизнес», «субъекты малого

предпринимательства», «малые предприятия», «малая форма хозяйствования», «малый экономический субъект» и другие, что свидетельствует о существующей неопределенности в их понимании [4].

Большая часть современных авторов категории «малое предпринимательство» отождествляет с категорией «малый бизнес». Вместе с тем можно увидеть характерное пересечение данных терминологических раскрытий, при этом разница состоит лишь в том, что понятия «малое предпринимательство», «субъекты малого предпринимательства» – это юридические понятия, так как употребляются в нормативных актах за некоторыми исключениями, а «малый бизнес» – экономическое и употребляется для увязки с экономическим развитием региона или государства.

Нормативно-правовая база бухгалтерского учета малых предприятий достаточно сложна и противоречива, в этой связи появляется потребность в разработке специфического понятийного аппарата, который будет соответствовать традиционной терминологии существующей отрасли права, с проблемой терминологического раскрытия понятия «малое предприятие».

По мнению большинства авторов, термины «бизнес» и «предпринимательство» взаимосвязаны, но не тождественны. В связи с этим необходимо дифференцировать их, обозначив существенные признаки их различия. Во-первых, под понятием «бизнес» предполагается прибыльность конкретного вида хозяйственно-финансовой деятельности с позиции его собственника без участия влияния факторов инновационного развития, который в первую очередь характеризует «предпринимательство» как экономическую потребность.

Во-вторых, в нашей стране чисто исторически сложилось так, что понятие «бизнес», подразумевает предпринимательскую деятельность на свой страх и риск, нередко с несоблюдением некоторых норм действующего законодательства.

Таким образом, категория «бизнес» является неприемлемой для характеристики правомерной предпринимательской деятельности. По этой причине на современном этапе развития рыночных отношений в России разумно употреблять понятие «предпринимательство», которое подразумевает под собой правомочную предпринимательскую деятельность отдельного хозяйствующего субъекта, основанную на риске и инновационном развитии с целью получения прибыли.

В научных трудах и специальной литературе освещены различные трактовки малого предпринимательства, которые затрагивают разные аспекты данного явления. Так, например, Кошелева Т.Н. понимает под малым предпринимательством не только целенаправленную предпринимательскую деятельность физического или юридического лица, связанную с повышенным риском, основанную на использовании инновационной идеи, основной целью которой является максимизация

прибыли за счет производства и продажи товаров, выполнения различных работ и оказания разнообразных услуг, учитывающую экономическую, социальную, экологическую и стратегическую составляющие данной хозяйственной деятельности физического или юридического лица, с обязательным соблюдением норм законодательства, но и стремление «малого предпринимательства» как экономической необходимости стать связующим звеном между крупным и средним предпринимательством и обществом в лице потребителя в соответствии с предлагаемыми критериями [5].

Власов В.И. под малым предпринимательством понимает вполне самостоятельную и наиболее типичную форму организации жизни общества[6]. Помимо этого некоторые авторы придерживаются мнения, что термин «малое предпринимательство» неудачный и ошибочный в научном плане[7]. В современной отечественной научной и деловой литературе сформировалось определенное направление отождествлять сферу малого предпринимательства с малыми предприятиями[8].

К примеру, Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.07 № 209-ФЗ (далее – Закон № 209-ФЗ) употребляют понятие «малое предпринимательство» через категорию субъектов малого предпринимательства, которые относятся к малым предприятиям по совокупности одновременно выполняемых условий без содержательной терминологической расшифровки.

Из вышеизложенного следует, что современное понятие малого предприятия носит нечеткий и неоднозначный характер. В названии Закона № 209-ФЗ и его тексте, как базисный термин используется «малое предпринимательство», а «малое предприятие» используется наряду с ним. Это определено тем, что Закон № 209-ФЗ расценивает субъект малого предпринимательства шире, чем только малое предприятие (юридическое лицо), это подкрепляется тем, что в состав малых предприятий включены индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Необходимо обратить внимание, что Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ) дает определение категориям «организация», «предприятие», «индивидуальный предприниматель» и не включает в себя понятие «малое предприятие». Термин «предприятие» как организационно-правовая форма употребляется для государственных и муниципальных предприятий, в основе которых лежит собственность, а все прочие организационно-правовые формы именуются «организация».

Помимо этого, предприятие как объект прав признает имущественный комплекс, который используется для реализации предпринимательской деятельности, иначе говоря, как объект управления, как субъект права оно сохраняет свой статус только в государственных и муниципальных

унитарных организациях. Вместе с тем определение «предприятие» употребляется при реализации конкретных хозяйственно-финансовых действий, например, аренда или продажа предприятия как имущества, а это может быть как сделкой юридических лиц (организаций), так и индивидуальных предпринимателей.

Все это поспособствовало и объединило хозяйствующие субъекты – юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые относятся к субъектам малого предпринимательства, к категории «малое предприятие», так как они создают экономические продукты не только как субъекты, которые наделены правами, но и как объекты управления.

Некоторые специалисты считают, что в ГК РФ понятия «предприятие» применяется только касательно государственных и муниципальных унитарных предприятий вопреки тенденции общественного роста, поскольку предприятие может развиваться в двух направлениях: быть обособленным субъектом как юридическое лицо и быть субъектом, координируемым органами управления. Следовательно, предприятие – это не только объект права, но и сложный социальный комплекс, успех которого обуславливается его деятельностью. Таким образом, малое предприятие является, как хозяйственно-финансовой системой – объектом управления, так и главным образом являет собой организационно-правовой комплекс со своими особенностями и правилами функционирования, которых он как субъект права обязан придерживаться для подтверждения своего статуса.

На основе вышеизложенного целесообразно проанализировать современные направления терминологического раскрытия содержания понятия «малое предприятие», которое недостаточно изучено и систематизировано (табл. 1).

Тенденции терминологического раскрытия содержания понятия «малое предприятие» современными авторами

Таблица 1

Автор	Трактовка
А. Цыганов	Малое предприятие – самостоятельный наиболее типичный субъект экономической жизни со своими отличительными особенностями, закономерностями, преимуществами и недостатками[9]
В.М. Яковлев	Под малым предприятием понимают системообразующий элемент, процессор становления рыночной экономики[9]
А.Н. Швецов	Малое предприятие – предприятие, в котором главным субъектом является предприниматель, рационально соединяющий факторы производства на личной инициативной и инновационной основе под полную экономическую ответственность с целью получения добавочной прибыли[9]

В. Савченко	Малое предприятие – это не просто относительно небольшие размеры предприятия и масштабы хозяйственной деятельности, но и обязательное базирование последней на особо рискованной инновационной основе, а полной экономической ответственности, на персонифицированных и гибких управлениях и организаций воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала[9]
Автор	Трактовка
Н.А. Аллахвердиева	Малым считается юридически самостоятельное предприятие, имеющее высокую степень хозяйственно-финансовой независимости, небольшую численность персонала, упрощенную организационную структуру[10]
Ю.А. Ровенский	Малое предприятие – небольшая хозяйственная единица, занимающая относительно малую нишу на предоставленном однородном рынке, управляемая своим(и) владельцем(ами) на предельно персонализированном уровне без какой-либо четко сложившейся формализованной управленческой структуры, локально сконцентрированная в своей области производства и в конечном итоге независимая в части мобильности и отсутствия контроля извне за принимаемыми предпринимательскими решениями, строящая стратегию своего существования и развития сугубо на своих внутренних резервах[10]

Помимо этого необходимо рассмотреть трактовку малых предприятий различными современными терминологическими источниками (табл.2).

Трактовка понятия «малое предприятие» современными терминологическими источниками

Таблица 2

Источник	Терминологическое раскрытие
Словарь финансовых терминов	Предприятие малое – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, отличительными признаками которого являются ограничения, касающиеся численности работающих или объема хозяйственной деятельности.[11]
Большой экономический словарь	Предприятие, малое – предприятие, соответствующее законодательно установленным критериям численности занятых работников (различается в разных сферах экономики), реже – оборота, и получающее налоговые льготы, льготы по кредитам и другие виды государственной поддержки.[12]
Источник	Терминологическое раскрытие
Словарь бизнес-терминов	Предприятие Малое (англ. small enterprise) – предприятие, вне зависимости от формы собственности, соответствующее законодательно установленным критериям численности занятых работников оборота, и имеющее право на получение налоговых льгот, льгот по кредитам и других видов государственной поддержки через специальные фонды. Согласно законодательству РФ к малым предприятиям относятся предприятия с численностью работающих до 200 человек; в науке - до 100; в отраслях нематериального производства - до 25, в розничной торговле - до 15 человек. Малые предприятия приобретают статус юридического

	лица после его регистрации в местных органах власти. Органы власти обязаны зарегистрировать малое предприятие в течение двух недель. В случае отказа в регистрации малого предприятия вопрос решает суд. П.м. имеют право организовывать физические и юридические лица, в том числе: государственные предприятия, арендные коллективы, коллективы граждан, общественные организации, кооперативы, акционерные общества. [13]
Энциклопедический словарь экономики и права	Малое предприятие – коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которой средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности -100 человек; в строительстве -100 человек; на транспорте -100 человек; в сельском хозяйстве - 60 человек; в научно-технической сфере - 60 человек; в оптовой торговле - 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения -30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек. [14]
Источник	Терминологическое раскрытие
Большой бухгалтерский словарь	Предприятие, малое – предприятие со средней численностью работающих, не превышающей критерий предельной численности: в промышленности, строительстве, на транспорте, в сельском хозяйстве и в других отраслях производственной сферы. Предприятие может быть признано малым предприятием только при условии, что сумма выручки от реализации произведенных им товаров (выполненных работ, оказанных услуг) в течение предыдущих четырех кварталов (ежеквартально) не превышала размера, определенной предельной величины, кратной установленному федеральным законом минимальному размеру оплаты труда (критерий предельной выручки). Для предприятий, со дня регистрации (образования) которых прошло менее одного года, указанный критерий предельной выручки учитывается только применительно к тем кварталам, которые прошли со дня регистрации (образования) этих предприятий и не применяется к первому такому кварталу. Для указанных предприятий в первом квартале со дня их регистрации (образования) учитывается лишь критерий предельной численности. М.п. вправе рассчитывать на государственную поддержку в виде налоговых льгот, льгот по кредитам и т.д. [15]
Экономический словарь	Малое предприятие – небольшое предприятие любой формы собственности, характеризующее, прежде всего ограниченным числом работников (не более нескольких сот) и занимающее крайне небольшую долю в общем по стране, региону объеме деятельности, являющейся профильной для предприятия. Об этой доле судят по стоимости создаваемой и реализуемой продукции. [16]

На основе приведенных таблиц можно сделать вывод, что раскрытие понятия «малое предприятие», характерное для российской терминологии, основано на отображении правомочности деятельности, цитирует законодательные нормы, делает акцент на несущественной численности работающих и небольших оборотах.

На наш взгляд, невозможно дать полифункциональное раскрытие понятия «малое предприятие», поскольку данную категорию можно рассматривать с разных позиций, в зависимости от преследуемых целей и прикладного значения, которые имеют характерные отличия.

В рамках данной статьи наибольший интерес представляет именно бухгалтерский аспект терминологического раскрытия понятия «малое предприятие». Следовательно, логично предложить следующую трактовку определения малого предприятия, которая соответствует действующему законодательству и общепринятым основам бухгалтерского учета: малое предприятие – самостоятельно функционирующий хозяйственный субъект на основе частной собственности в виде определенного имущественного комплекса, основная цель деятельности которого заключается в извлечение прибыли (за исключением потребительского кооператива), имеющий ограничения по регистрации, составу учредителей, средней численности работников, выручке от реализации товаров (работ, услуг), балансовой стоимости активов, с упрощенной системой учета, организации и управления. Данное определение базируется на концептуальных признаках предприятия, которое позволяет малому предприятию быть полноценным участником правомочного хозяйственного оборота, и в целом определяет учетную специфику малых предприятий – упрощенную бухгалтерскую систему, опирающуюся на приказ Минфина России «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 № 94н, а также обозначает объекты бухгалтерского учета, которые обеспечивают и составляют хозяйственно-финансовую деятельность малого предприятия. Помимо этого, важным является выделение категории «упрощенная система учета» с точки зрения ее родовой значимости. Эта категория определяет фундаментальные учетные принципы малых предприятий в аспекте цельности подсистем финансового, управленческого и налогового учета, которые основаны на упрощенном методе учета для малых предприятий разных типов.

Использованные источники:

1. Колесников А, Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения/ Вопросы экономики. 1996 г. №7.
2. Глухов В.В. Экономика малого предприятия. Чебоксары, 1999г.
3. Блатов А. Коммерческий словарь. Книгоиздательство «Коммерческая литература», Петроград, 1919 г.

4. Туровец, Анна Александровна. Формирование системы бухгалтерского учета на малых предприятиях : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Туровец Анна Александровна; [Место защиты: Новосиб. гос. ун-т экономики и упр.].- Красноярск, 2012.- 222 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/2628
5. Кошелева Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства // Научно-теоретический журнал «Общество.Среда. Развитие» (TERRA HUMANA), 2009. № 3.
6. Власов В.И. Крапивин О.М. Комментарий к законодательству о малых предприятиях. М.: ИНФРА-М, 2004. 230 с.
7. Вартаваньян В.А. Малые предприятия: альтернативные формы учета: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. СПб, 2001. 210 с.
8. Воскресенская Н.В. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля состояния расчетов с бюджетом предприятий малого бизнеса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Чебоксары, 2009. 225 с.
9. Калякин Е.В. Развитие малых форм хозяйствования в аграрной сфере экономики (на материалах Тамбовской области): дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Мичуринск: Научоград РФ, 2009. 194 с.
10. Ласкина М.В. Формирование и анализ отчетности субъектов малого бизнеса /Электронный ресурс/: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Новосибирск, 2009. 207 с.
11. Словарь финансовых терминов /электронный ресурс/
http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/
12. Большой экономический словарь /электронный ресурс/
http://big_economic_dictionary.academic.ru/
13. Словарь бизнес-терминов /электронный ресурс/
<http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/>
14. Энциклопедический словарь экономики и права /электронный ресурс/
http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law/
15. Большой бухгалтерский словарь /электронный ресурс/
http://buhgalterskiy_slovar.academic.ru/
16. Экономический словарь /электронный ресурс/
http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ_dict/

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрена проблема управления конкурентоспособности промышленного предприятия, поставлена цель управления конкурентоспособностью, а также определены объект и субъекты управления конкурентоспособностью предприятия. Рассмотрены управленческие функции и принципы управления конкурентоспособностью предприятия. Также описаны средства повышения конкурентоспособности предприятия и выделена методика оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова

Управление конкурентоспособностью, цель, объект и субъекты конкурентоспособности, управленческие функции, принципы управления конкурентоспособностью, повышение конкурентоспособности

Особенности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой определенный аспект менеджмента предприятия, направленного на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечение жизнеспособности предприятия как субъекта экономической конкуренции.

Современная концепция управления конкурентоспособностью предприятия опирается на использовании базовых положений науки управления, соответственно которым основными элементами системы управления является цель, объект и субъект, методология и принципы, процесс и функции управления.

Целью управления конкурентоспособностью предприятия является обеспечение жизнеспособности и постоянного функционирования предприятия при любых экономических, политических, социальных и других изменениях в его внешней среде.

Управление конкурентоспособностью предприятия должно быть направленным на:

1. нейтрализацию (преодоление) или ограничение количества негативных (деструктивных) факторов влияния на уровень конкурентоспособности предприятия путем формирования защиты против них;
2. использование позитивных внешних факторов влияния для наращивания и реализации конкурентных преимуществ предприятия;

3. обеспечение гибкости управленческих действий и решений – их синхронизации с динамикой действия негативных и позитивных факторов конкуренции на определенном рынке.

Объектом управления конкурентоспособностью предприятия является уровень конкурентоспособности, необходимый и достаточный для обеспечения жизнеспособности предприятия как субъекта экономической конкуренции.

Субъектами управления конкурентоспособностью предприятия является определенный круг лиц, что реализуют его (управление) цель:

1. владелец предприятия, который при любых условиях должен принимать непосредственное участие в формировании стратегических целей и заданий предприятия, связанных с экономическими интересами и финансовыми возможностями владельца;

2. высший управленческий персонал предприятия (директор, заместители директора и руководители тех подразделов предприятия, что формируют цепь ценностей предприятия);

3. линейные менеджеры операционных подразделов предприятия, которые являются ответственными за эффективную реализацию планов действий по обеспечению надлежащего уровня конкурентоспособности;

4. менеджеры-экономисты консалтинговых фирм, что привлекаются на предприятие на платной основе для разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности;

5. государственные и ведомственные управленческие структуры и органы, полномочие которых определяются соответствующими нормативными документами.

Методологической основой управления конкурентоспособностью предприятия являются концептуальные положения современной экономической и управленческой теории, в частности - ключевые положения теории рынка, теории конкуренции и конкурентных преимуществ, концепции стратегического управления, современной управленческой парадигмы, а также базовые принципы и прикладные инструменты, наработанные в рамках современных управленческих подходов, в частности – процессного, системного, ситуационного.

С позиции процессного подхода управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой процесс реализации определенной совокупности управленческих функций - целеполагание, планирования, организации, мотивации и контроля деятельности по формированию конкурентных преимуществ и обеспечению жизнедеятельности предприятия как субъекта экономической деятельности. При этом:

- функция “целеполагание” обуславливает ориентацию управления конкурентоспособностью предприятия на достижение определенных целей, под которыми понимается будущий уровень

конкурентоспособности объекта управления, которого предусматривается достичь;

- функция “планирования” предусматривает формирование стратегии и тактики реализации целей и заданий, разработку программ, составления планов и графиков реализации отдельных мероприятий наращивания конкурентоспособности как в целом по предприятию, так и по его отдельным структурным подразделениям;

- функция “организация” обеспечивает практическую реализацию принятых планов и программ; с ней связанные вопросы распределения материальных, финансовых и трудовых ресурсов между отдельными направлениями операционной деятельности; также в процессе организационной деятельности обеспечивается необходимая согласованность действий операционных подразделов и отдельных специалистов в реализации принятых планов;

- функция “мотивация” обеспечивает использование мотивационных (как экономических, так и психологических) регуляторов активности субъектов управления конкурентоспособностью предприятия;

- функция “контроль” обеспечивает наблюдение и проверку соответствия достигнутого уровня конкурентоспособности предприятия потребованным; предусматривает разработку стандартов для контроля в виде системы количественных показателей, что дают возможность проверить результативность процесса реализации произведенных планов и программ, или их отдельных мероприятий, своевременно вносить изменения, которые способствуют достижению поставленной цели предприятия.

К базовым принципам управления конкурентоспособностью следует отнести:

- принцип единства теории и практики управления конкурентоспособностью предприятия – этот принцип предусматривает, что любое релевантное управленческое решение должно отвечать логике, принципам и методам управления конкурентоспособностью и решать по крайней мере одно из практических заданий;

- принцип системности управления – этот принцип предусматривает рассмотрение любого объекта как системы; системный подход дает возможность учесть все необходимые взаимосвязи и взаимодействия в системе управления, позволяет при постановке целей всесторонне взвешивать факторы и направлять механизмы управления на достижение поставленных целей;

- принцип научной обоснованности управление – этот принцип предусматривает учет при формировании системы управления конкурентоспособностью экономических законов и закономерности развития, применения научных подходов (в частности - процессного,

системного, ситуационного) и методов моделирования, что способствуют повышению стабильности функционирования системы управления;

- принцип ранжирования объектов управления за их важностью – этот принцип требует определения важности, весомости, ранга объектов (проблем, факторов) за их эффективностью, актуальностью, масштабностью, степенью риска; поскольку ресурсы предприятия всегда ограничены, поэтому сначала они должны укладываться в решение наиболее более важных проблем повышения конкурентоспособности;

- принцип многовариантности – этот принцип предусматривает генерацию альтернативных вариантов развития событий;

- принцип сопоставимости управленческих решений при анализе их вариантов – этот принцип предусматривает, что альтернативные варианты управленческих решений относительно тех или других вариантов развития событий приводятся до сопоставимого вида по параметрам реалистичности, приемлемости последствий реализации, соответствия имеющимся ресурсам предприятия, времени, качества, масштаба, риска и неопределенности, условий воплощения и тому подобное; выбор наиболее эффективного варианта управленческого решения осуществляется с учетом реалий функционирования предприятия;

- принцип сохранения и развития конкурентных преимуществ предприятия – этот принцип предусматривает обязательность проявления сильных и слабых сторон объекта управления, на основе чего появляется возможность формировать эффективную конкурентную стратегию и добиваться преимуществ данного предприятия в той или другой сфере деятельности в сравнении с конкурентами;

- принцип рыночной ориентации – этот принцип предусматривает, что определяющим моментом развития предприятия должны выступать возможности, что инициируются изменениями внешней среды его функционирования, в частности – развитием спроса и потребностями рынка;

- принцип целевой направленности – этот принцип диктует необходимость соответствия программ повышения конкурентоспособности предприятия целям его конкурентной стратегии;

- принцип комплексности – этот принцип предусматривает охватывание и интеграцию в единственный поток потенциала роста конкурентоспособности, который содержится во всех функциональных аспектах деятельности предприятия;

- принцип гибкости – этот принцип предусматривает возможность стратегического маневрирования на рынке у раза принципиальных изменений его параметров и появления принципиально новых угроз и возможностей развития предприятия;

- принцип этапности – этот принцип предусматривает, что процесс разработки и реализации конкурентных стратегий предприятия должен быть регламентирован процедурно и во времени. [1]

Процесс управления конкурентоспособностью предприятия включает у себя следующие действия: мониторинг конкурентной среды и оценку конкурентной ситуации в отрасли и на рынке; диагностика конкурентоспособности предприятия и его основных соперников; конкурентное позиционирование предприятия – выбор стратегических хозяйственных подразделов с преимуществами в конкурентной борьбе; разработка концепции и стратегии управления конкурентоспособностью предприятия; реализация конкурентной стратегии предприятия.

Процесс повышения конкурентоспособности нуждается в учете специфики взаимосвязи как между элементами организации, так и с их окружением, и представляет собой процесс принятия решений (включая цели, методы, планы) по достижению целей повышения конкурентоспособности. При этом менеджмент предприятия должен:

- объективно оценивать существующее положение организации;
- определять концепцию повышения конкурентоспособности;
- доводить необходимость изменений;
- наглядно представлять и объяснять ожидаемые результаты совершенствования деятельности.

Управление конкурентоспособностью представляет собой образом организованный комплекс работ, направленный на решение задания повышения конкурентоспособности продукции и/или предприятия, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Управление конкурентоспособностью – это искусство координации человеческих и материальных ресурсов в течение разработки и реализации программы повышения конкурентоспособности для достижения определенных в программе результатов относительно состава и объема работ, стоимости, времени, качества, целевого уровня конкурентоспособности и уровня удовлетворения участников программы.

Успешное выполнение поставленных целей оценивается по совокупности установленных на этапе разработки критериев:

- а) сроки завершения программы,
- б) стоимость и бюджет,
- в) качество выполнения работ и специфика требований к результатам,
- г) степень удовлетворения заказчиков.

В основе управления разработки мероприятий и их реализацией лежат следующие принципы:

- а) соединение единоначалия руководителя и коллегиальных полномочий представителей групп для общего принятия решений;
- б) наделение руководителей полномочиями и ответственностью при принятии решений;
- в) организация единого управления на всех стадиях работы;

- г) соблюдение сроков и сбалансированности ресурсов;
- д) комплексный учет интересов всех привлеченных и заинтересованных сторон.

Участниками данного процесса, направленного на повышение конкурентоспособности предприятия могут выступать:

1. Главный участник – это Заказчик, то есть будущий владелец и пользователь результатов программы (для программы повышения конкурентоспособности предприятия Заказчиком чаще всего выступают владельцы предприятия и/или высшее звено менеджмента).
2. Инвестор – это сторона, которая вкладывает денежные ресурсы в программу (может быть одним лицом с Заказчиком).
3. Проектировщик – разработчик проектно-отчетной документации.
4. Поставщик, который отвечает за материально-техническое обеспечение.
5. Подрядчик – юридическое лицо, которое несет ответственность за выполнение работ согласно с контрактами.
6. Консультант.
7. Руководитель – это обычно проект-менеджер, то есть, физическое лицо, которому Заказчик делегирует полномочие по руководству работами по программе (проекта) (планирование, контроль и координирование работ участников программы).
8. Команда – это организационная структура под руководством менеджера, которая создается с целью эффективного достижения ее целей.
9. Банк – как инвестор (один из основных инвесторов).

Среди основных средств повышения конкурентоспособности предприятия можно выделить:

- промышленный инжиниринг: компьютеризация и автоматизация процессов на предприятии, обеспечение гибкости производственного процесса;
- организационное развитие;
- экономические средства: управление запасами, финансами;
- бихевиористические средства.

Одним из эффективных средств повышения конкурентоспособности является применение информационных технологий, которое позволяет сократить время в десятки раз, особенно при исследованиях, проектировании, разработке документации, модельных испытаниях, а фактор опережения во времени является одним из самых важных в конкурентной борьбе. Автоматизация бизнес-процессов, применение гибких производственных систем кроме повышения производительности и конкурентоспособности способствует и решению социальных проблем (высвобождает человека от однообразного физического труда и превращения ее у творческого участника производственного процесса).

Под организационным развитием понимают внедрение новых прогрессивных методов организации бизнес-процессов, технологий, способных революционизировать процессы, и даже создать принципиально новые направления деятельности.

Важным заданием повышения конкурентоспособности является также сокращение длительности производственно-коммерческих циклов.

Под бихевиористическим развитием организации понимают изменение поведения ее сотрудников и их взаимоотношений. Развитие человеческих отношений и обновление организации на основе широкого участия персонала в управлении, личной его заинтересованности и удовлетворенности результатами бизнес-процессов и моральным климатом в организации является или не основным средством повышения конкурентоспособности.

Основными сферами повышения конкурентоспособности выступают:

- управление инновациями и технологиями;
- процесс производства;
- использование информации;
- управление человеческими ресурсами;
- управление изменениями и тому подобное.

В сфере технологий весомые резервы повышения конкурентоспособности охватывают: исключение дублирования в исследованиях с целью избегания лишних расходов, установившееся финансирование государственного заказа на исследование и реализацию национальных целевых программ, совместные работы с зарубежными инвесторами и фирмами. Ввод инноваций способствует достижению рыночных конкурентных преимуществ благодаря опережению конкурентов во времени.

Перспективными направлениями повышения конкурентоспособности в производстве является: совершенствование использования оборудования, материалов и энергии, а также организации процесса производства, улучшения качества и своевременности получения информации всеми звеньями производственного процесса.

Активизация человеческого фактора в повышении конкурентоспособности сопровождается изменением системы организационных ценностей и правил поведения в целом и улучшением отношения к выполняемой работе отдельных работников в частности. Кадры являются крайне важным капиталом предприятия, а их обучение как краткосрочный систематический процесс, направленный на совершенствование умений и навыков, предназначен для решения заданий конкурентоспособности, способствует в том числе снижению социальной напряженности, улучшению внутриорганизационного климата.

К основным способам повышения конкурентоспособности можно отнести:

- основательное изучение запросов потребителей и анализ конкурентов;
- обоснованная рекламная политика;
- создание новой продукции;
- улучшение качественных характеристик продукции;
- модернизация оборудования;
- всестороннее снижение расходов;
- совершенствование обслуживания в процессе купли и послепродажного сервиса и тому подобное.

Быстрые изменения внешней среды предприятий стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению конкурентоспособностью.[2] Наиболее полными (комплексными) и универсальными количественными методиками оценки конкурентоспособности предприятия, с нашей точки зрения, можно считать методики И.В. Гладышевой и В.А. Мошнова. [3,4] В достижении конкурентоспособности центральное место принадлежит оценке.



Рисунок 1 - Механизм превращения факторов конкурентоспособности в конкурентные преимущества [5]

Так, на рисунке 1 представлен механизм превращения факторов конкурентоспособности в конкурентные преимущества, которые, в конечном итоге, способствуют достижению конкурентоспособности субъекта конкурентных отношений. Факторы конкурентоспособности делятся на внутренние и внешние - в зависимости от источника их возникновения. В выявлении этих факторов огромную роль играют модели структурного анализа М. Портера - ценностная цепочка, 5-факторная модель, конкурентный ромб. Далее среди этих факторов выделяются ключевые

факторы успеха (КФУ) на основе их дальнейшей количественной оценки, а также корреляционного, факторного и других видов статистического анализа. КФУ, в свою очередь, являются источником конкурентных преимуществ, а конкурентные преимущества способствуют достижению конкурентоспособности.

Оценка и анализ должны проводиться регулярно для того, чтобы своевременно учитывать изменения конкурентной среды, а также внутреннего состояния предприятия, стратегических задач повышения конкурентоспособности субъектов хозяйственной деятельности, и могут служить основой для комплексного подхода по дальнейшей разработке и построению модели управления конкурентными преимуществами предприятия. Инструментарием для разработки и построения модели может служить применение математического моделирования, позволяющего выявить особенности функционирования экономического субъекта, и на основе этого предсказывать будущее его поведение при изменении каких-либо параметров. В модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз.

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

Использованные источники:

1. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина ; под ред. Т. Г. Старостиной. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 91 с.
2. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятия «конкурентоспособность агропромышленного предприятия» // Вестник ОрелГАУ. 2011. №3. С. 91-93
3. Гладышева, И.В. Прогнозирование конкурентоспособности промышленного предприятия [Текст]: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И.В. Гладышева. – СПб., 2006. - 20 с.
4. Оценка конкурентоспособности предприятия: теоретико-методологические подходы // Социальные экономические системы. 2010. №1. С. 95-101
5. Мошнов, В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] / В.А. Мошнов. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml.

*Бабкина К.О.
студент 5го курса
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО

В современных экономических и политических реалиях, работа муниципальных служащих связана с таким объемом информации, что без средств вычислительной техники и информационных технологий, рабочий процесс проходит весьма затруднительно и крайне неэффективно. Особенно это важно для сферы управленческой деятельности.

В настоящее время, важно на каждом этапе точнее определять возможности автоматизации решения управленческих задач. При этом обычно выделяют три условные группы[1]:

1) Формализуемые задачи. Они, как правило, рутинного характера и успешно решаются с помощью компьютерных систем. По подсчетам такие задачи составляют лишь десятую часть от общего числа управленческих задач.

2) Слабоформализуемые задачи. Качественное решение которых невозможно при отдельном выполнении либо человеком, либо информационной системой. На их долю, приходится самая значительная часть управленческих задач – около двух третей, и реализуются в основном в виде диалогового режима человека и программы.

3) Не формализуемые задачи. Их решение полностью остается за человеком. В управленческой деятельности это, прежде всего, вопросы социально-психологического характера, не поддающиеся простой формализации.

В муниципальной службе наиболее информатизированы следующие виды деятельности: документооборот, экономическая и финансовая деятельность, организация труда руководителя.

Все нарастающее влияние информатизации на методологию и технологии управленческой деятельности заставляют переосмыслить предыдущий опыт муниципальной службы. Эксперты отмечают, что всё продолжающаяся информатизация управленческой деятельности, в государственной и муниципальной службе в том числе, сможет сформировать новые возможности социального регулирования и проектирования, а также достижение ранее недоступных уровней управляемости социальными системами.[2] Это также будет способствовать модификации традиционных вариантов принятия управленческих решений.

Информатизация также приводит к автоматизации некоторых функций управленческой деятельности на муниципальной службе, в первую очередь

планирования и контроля. На данный момент наметилась тенденция перехода не только формализуемых, но и слабо формализуемых задач под автоматизированный тип управления.

Процесс информатизации непременно будет постепенно переходить в автоматизацию труда, происходящую сейчас во всех сферах. Однако если например автоматизация в таких секторах экономики как ритейл или банковская сфера приводит к сокращению персонала и перераспределением штата сотрудников в область клиентского обслуживания и продаж, как это было при реформировании Сбербанка,[3] то на государственной и муниципальной службе, массовая информатизация и последующая автоматизация не сыграли никакой роли на численном количестве государственных и муниципальных служащих в стране. Количество чиновников наоборот увеличивается, и по данным Министерства финансов РФ, за последние 5 лет их число возросло на 100 тысяч человек.[4]

Необходимость автоматизации работы муниципальных служб и управленческой деятельности, в том числе рано или поздно должно будет привести либо к сокращению штата, либо перевод чиновников на обслуживание граждан в рамках клиентского обслуживания, как это происходит в частном секторе. Перераспределение количества служащих может происходить в сторону трудоустройства развивающихся сейчас Многофункциональных центрах по оказанию государственных и муниципальных услуг. И целью здесь может стать не столько сокращение бюджетных расходов на оплату денежного содержания служащих, сколько сокращения уровня бюрократии, избавление от «дублирующих ведомств» и переход на новый уровень качества обслуживания граждан в рамках постиндустриального общества.

Использованные источники:

1. Научный портал «Город эрудитов». <http://www.eruditscity.ru/2783>
2. Теоретико-методологические основания управления информатизацией в России. - Лопатина Н.В. <http://www.smolsoc.ru/index.php/2010-09-01-18-52-46>
3. ИнформБюроKaDOZOR <http://www.poranarabotu.ru/news/1413/>
4. Сетевое издание «РИА Новости» <http://ria.ru/economy/20131004/967782102.html>

*Бабкина К.О.
студент 5го курса
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

МОТИВАЦИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Как бы хорошо не была создана организационная система управления: организационная структура, положения о подразделениях и должностные

инструкции, система планирования и бюджетирования, управленческий учет, - ни один орган власти никогда не будет работать с максимальной эффективностью до тех пор, пока не будет решена проблема мотивации каждого работника к высокопроизводительному и качественному труду, к строгому соблюдению трудовой дисциплины, к точному исполнению всех приказов и распоряжений непосредственного руководителя.

Проблема современных российских организаций, вследствие неправильного регулирования трудовых отношений, состоит в том, что точки зрения на ту или иную производственную ситуацию у руководителя и подчиненного часто расходятся, т.к. их интересы изначально различны: работник заинтересован в том, чтобы получать как можно большую заработную плату; руководитель же заинтересован в том, чтобы, получая от работника максимальную отдачу, выплачивая ему минимально возможную заработную плату. Фактически то, что выгодно руководителю (важно для одного) невыгодно работнику (не важно для другого) и наоборот. Каждая же из сторон преследует, прежде всего, свои интересы. Как правило, забывая об интересах другой стороны, своими действиями она невольно ущемляет их. В ответ, другая сторона, защищаясь, вынуждена искать противодействие. Все это в совокупности приводит к понижению эффективности труда и потере качества выполняемых работ. Таким образом, если нарушено соответствие между интересами сторон, то все усилия руководства в деле достижения эффективного управления персоналом обречены на провал[1].

Переосмысление парадигмы государственного управления на рубеже третьего тысячелетия вызвано глобальными социальными реформами, произошедшими повсеместно в самых разных государствах мира. Процессы модернизации привели к переходу общественного мирового развития в постиндустриальную фазу, где в информационно открытом обществе роль государственного управления, затрагивающего все сферы общества, приобретает принципиально обновленное понимание - его социальной обусловленности, масштабности и эффективности. При этом в государственной службе как в любой другой деятельности важнейшей технологией управления является система мотивации труда. Государственная служба отличается от любой другой деятельности тем, что практически вся трудовая деятельность государственных служащих, в том числе мотивация, определены законодательно, но при этом в разных государственных органах могут серьезно различаться и иметь свои особенности [2].

В условиях рыночной экономики «человеческий фактор» становится ключевым элементом роста производительности труда, повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и организаций. Соответствие персонала возрастающим требованиям (систематическое обновление знаний и их продвижение на качественно новый уровень, профессиональные навыки, коммуникативная культура, необходимость

высокой творческой активности, использование новейших технологий) является основой успешной реализации инноваций деятельности организации. Первостепенной задачей модернизации государственных структур является формирование нового подхода к управлению персоналом.

Труд работника эффективен тогда, когда его личные и профессиональные интересы не противоречат целям и миссии организации. Работник мотивирован - следовательно, он заинтересован, создана ситуация, при которой, достигая цели организации, он тем самым удовлетворяет свои личные потребности, сознательно выбирая тот или иной тип поведения. Таким образом, мотивация есть процесс сопряжения целей организации и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих (управленческий аспект), с другой стороны - это система различных способов воздействия на персонал для достижения намеченных целей и работника, и организации (экономический аспект)[3].

Мотивация государственных гражданских служащих является важным показателем готовности к эффективному осуществлению профессиональных функций, на основе изучения мотивационной направленности, заинтересованности в практических результатах своей профессиональной деятельности.

Трудовая сфера государственной службы имеет ряд специфических особенностей:

- по своему содержанию трудовая деятельность госслужащих направлена на реализацию общенациональных интересов, на всемерное укрепление и развитие общественного и государственного строя;
- высокая степень ответственности должностных лиц за принимаемые решения, их осуществление, результаты и последствия;
- жесткая нормативная регламентация управления и трудовой дисциплины;
- задействование интеллектуального, а также творческого потенциала для решения управленческих задач.

Применение методов управления, ориентированных на результат, позволяет обеспечить качественно новый уровень эффективности деятельности и вовлеченности государственных служащих в решение проблем, стоящих перед органами государственной власти, создать основу для индивидуальной заинтересованности в достижении общественно-значимых целей, эффективного выполнения должностных обязанностей, принятия оптимальных управленческих решений [4].

Проблема мотивации труда государственных служащих мало изучена, особенно в России. Хотя, как известно от мотивов поведения людей, занимающих ключевые позиции в управленческих государственных структурах, зависят многие и многие факторы в разных областях общественной и экономической жизни страны и регионов.

Мотивации госслужащих является одной из важных проблем на современном этапе. Особенностью мотивации государственных служащих является централизованное регулирование заработной платы, поскольку источники оплаты формируются за счет бюджетов субъектов Российской Федерации, местных (муниципальных) бюджетов. Занятый в различных гражданских структурах гражданин работает «на себя», в то время как государственный и муниципальный служащий не только продает свой труд, но и, исполняя государственные функции, отчуждает себя в профессии, реализуя волю государства, а не свою собственную.

Использованные источники:

1. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы : учеб. пособие. Спб. : Питер, 2011. 508 с.
2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом : учеб. для вузов. М. : ИНФРА-М, 2009. 446 с.
3. Власова, Е. Система мотивации : как привлечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. 2010. № 8. С. 19–25.
4. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности. М. : ИНФРА-М, 2008. 463 с.

Бабурина Н.А., к.э.н.

доцент

Хлызов А.Д.

магистрант

ТюмГУ, Финансово-экономический институт

Россия, г. Тюмень

**МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКУЩЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО ОФИСА**

Рассмотрен подход к расчету эффективности текущей деятельности дополнительного офиса коммерческого банка с учетом качества портфеля ссудной задолженности и внутрифилиального использования денежных ресурсов.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность текущей деятельности, дополнительный офис, методика.

Современная экономика, характеризующаяся цикличностью развития и отличающаяся нестабильностью, обуславливает кредитные организации вести поиски новых форм и методов контроля за текущей деятельностью подразделений и внедрять их для обеспечения эффективности своего функционирования.

В научной литературе существует различные варианты толкования понятия «эффективность». Трактовка эффективности с позиции соотношения результата к затратам, которые обусловили его получение, представляется наиболее общей. Так, Райзберг Б.А. отмечает, что «эффективность определяется рачительностью, экономностью

хозяйствования и измеряется результатом, полученным от каждой единицы использованного ресурса (фактора) производства за определенное время» [1]. Агрегированный показатель эффективности, по его мнению [2], выглядит следующим образом:

$$\text{эффективность} = \frac{\text{результат}}{\text{затраты на получение результата}} \quad (1)$$

Данный подход представляется универсальным, его можно применять при оценке эффективности организации любой сферы экономики. Применительно к деятельности коммерческого банка, эффективность будем рассматривать как рентабельность деятельности кредитной организации.

В настоящее время существуют достаточно развернутые методики оценки эффективности коммерческого банка в целом, в то же время незначительное внимание уделяется анализу эффективности его структурных подразделений. Предлагаемая нами методика оценки эффективности дополнительного офиса кредитной организации призвана восполнить существующий пробел.

Основными областями применения данной методики представляются: мониторинг текущей деятельности дополнительного офиса, оценка целесообразности открытия нового подразделения, сравнительный анализ нескольких внутренних структурных подразделений банка.

За единицу анализируемого периода использован квартал.

1. Зададим основные параметры текущей деятельности дополнительного офиса:

1.1. Привлеченные, размещенные и отвлеченные ресурсы дополнительного офиса:

$$\text{ПР}_{\text{руб.}} = \text{ПР}_{\text{чист.руб.}} + \text{ПР}_{\text{ин.вал.}} * \text{К}_{\text{ин.вал.}}; \quad (2)$$

$$\text{ВР} = \text{ПР}_{\text{руб.}} - \text{СЗ}; \quad (3)$$

$$\text{РР}_{\text{руб.}} = \text{ВР} + \text{СЗ}, \quad (4)$$

$\text{ПР}_{\text{чист.руб.}}$ – среднедневной остаток привлеченных денежных средств на все вклады и ценные бумаги в рублях за квартал, рассчитывается по формуле средней хронологической;

$\text{ПР}_{\text{ин.вал.}}$ – среднедневной остаток привлеченных денежных средств на все вклады и ценные бумаги в иностранной валюте за квартал, рассчитывается по формуле средней хронологической;

$\text{К}_{\text{ин.вал.}}$ – средний курс валюты за рассматриваемый квартал;

ВР – внутрифилиальное размещение денежных ресурсов;

СЗ – среднедневной остаток ссудной задолженности, за вычетом ссуд имеющих текущую просроченную задолженность за квартал, рассчитывается по формуле средней хронологической;

$\text{РР}_{\text{руб.}}$ – остаток размещенных денежных средств дополнительного офиса, включает в себя: среднедневной остаток ссудной задолженности, рассчитанную по формуле средней хронологической по данным за квартал, а также объем внутрифилиальных размещений, рассчитанный как разность

среднедневных остатков привлеченных средств и ссудной задолженности за квартал.

Финансовые потоки дополнительного офиса представлены расходами и доходами, и подразделяются на два типа процентные и не процентные.

2. Процентные доходы и расходы - доходы и расходы, связанные с размещением и привлечением денежных средств.

$$P_{\text{проц}} = \left(PR_{\text{руб}} * \frac{P_{\text{пр}}}{100\%} * \frac{3}{12} \right), \quad (5)$$

$$D_{\text{проц}} = \left(CZ_{\text{руб}} * \frac{P_{\text{сз}}}{100\%} * \frac{3}{12} \right) + \left(BR * \frac{P_{\text{вр}}}{100\%} * \frac{3}{12} \right), \quad (6)$$

Средневзвешенные ставки определяются как частное от деления: суммы произведений действующих на конец периода ставок по каждому счету, договору кредитования/привлечения денежных средств и соответствующих объема ссудной задолженности/привлеченных средств к общему ссудной задолженности/привлеченных средств.

$P_{\text{пр}}$ – средневзвешенная (на остатки привлечения) ставка привлечения денежных средств за квартал;

$P_{\text{сз}}$ – средневзвешенная (на остатки привлечения) ставка размещения денежных средств за квартал;

$P_{\text{вр}}$ – если $BR > 0$ используется внутрифилиальная ставка работающих активов, в случае $BR < 0$ внутрифилиальная ставка привлечения дополнительных ресурсов.

3. Непроцентные расходы и доходы

3.1. Непроцентные доходы включают в себя курсовую разницу валютно-обменных операций, комиссионные операции.

3.2. Непроцентные расходы включают в себя расходы на инкассацию, оплату труда, социальные налоги, амортизационные отчисления, арендную плату, аренду каналов связи, эксплуатационные расходы, расходы на охрану.

В составе процентных расходов не включаются расходы на рекламу, маркетинговые мероприятия, представительские затраты т.к. эффект указанного фактора распространяется на всю филиальную сеть в целом.

4. Прибыль до резервов и налогообложения, определяется суммой между чистыми процентными и непроцентными доходами за вычетом непроцентных расходов:

$$D_{\text{чист.процент.}} = D_{\text{проц}} - P_{\text{проц}}; \quad (7)$$

$$Pr = D_{\text{чист.процент.}} + D_{\text{непроц}} - P_{\text{непроц}}; \quad (8)$$

5. Рентабельность текущей деятельности, определяется отношением расчетного чистого дохода за квартал к непроцентным расходам за тот же период, выражается в процентах:

$$K = \frac{Pr}{P_{\text{проц.}} + P_{\text{непроц.}}} * 100\% \quad , \quad (9)$$

Рассмотренный методика позволяет оценить эффективность деятельности функционирующего дополнительного офиса, а также подходит для определения целесообразности открытия новых подразделений

коммерческого банка. Преимущества методики заключаются в универсальности ее применения и простоте применения, которая позволяет избежать излишней детализации показателей банковской деятельности.

Использованные источники:

1. Курс экономики: Учебник/ Под ред. Б.А.Райзберга. – ИНФРА – М, 1997, С.134.
2. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. – СПб.: Питер, 2003, С.117.

*Багомедов И. Г.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: в данной статье рассматривается новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий.

Ключевые слова: возраст, пенсия, стаж, расчет, закон.

В Государственной Думе Российской Федерации рассматривается пакет законопроектов по совершенствованию пенсионной системы, в том числе по новой пенсионной формуле.

Новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий планируется к введению с 1 января 2015 года. Он позволит обеспечить адекватность пенсионных прав заработной плате и повысить значение страхового стажа при формировании пенсионных прав и расчете размера пенсии. Важно, что при этом будет сохранен приемлемый уровень страховой нагрузки на работодателей и федеральный бюджет, а также созданы необходимые условия для сбалансированности пенсионной системы.

На размер пенсии в первую очередь будет влиять:

- размер заработной платы: чем выше зарплата, тем выше пенсия;
- длительность страхового стажа: чем продолжительнее страховой стаж гражданина, тем больше у него будет сформировано пенсионных прав, за каждый год трудовой деятельности будет начисляться определенное количество пенсионных коэффициентов;
- возраст обращения за назначением трудовой пенсии: пенсия будет существенно повышена за каждый год, истекший после достижения пенсионного возраста до обращения за пенсией.

В новых правилах расчета пенсии засчитываются в стаж такие социально значимые периоды жизни человека, как срочная служба в армии, уход за ребенком, ребенком-инвалидом, инвалидом 1 группы, гражданином старше 80 лет. За эти так называемые «нестраховые периоды» присваиваются особые годовые коэффициенты, если в эти периоды гражданин не работал.

Общеустановленный пенсионный возраст остается прежним: 55 лет для женщин, 60 лет для мужчин.

При этом создаются значительные стимулы для более позднего выхода на пенсию. По новым правилам обращаться за назначением пенсии позже общеустановленного пенсионного возраста будет выгодно. За каждый год более позднего обращения за назначением пенсии ее страховая часть и фиксированная выплата будут увеличиваться на соответствующие коэффициенты.

Накопительная пенсия при более позднем выходе на заслуженный отдых также увеличится, поскольку снизится ожидаемый период выплаты, на который для расчета накопительной части пенсии делится сумма пенсионных накоплений.

-Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет применяться к тем, кому только предстоит выйти на пенсию в 2015 году и далее.

Граждане, которым трудовая пенсия уже назначена (будет назначена до 1 января 2015 года), будут пересчитаны по новой формуле. Если при перерасчете размер пенсии не достигнет размера пенсии, получаемой пенсионером на 1 января 2015 года, то пенсионеру будет выплачиваться пенсия в прежнем размере.

При этом в целях адаптации к условиям нового порядка формирования пенсионных прав и расчета размера пенсии будущих пенсионеров и работодателей, которые платят за них страховые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, предусматриваются переходные положения:

- повышение минимально требуемого стажа для получения права на пенсию до 15 лет и минимально требуемого количества индивидуальных пенсионных коэффициентов до 30 - к 2025 году;

- повышение облагаемой страховыми взносами зарплаты до уровня 2,3 от среднероссийской зарплаты и соответствующее увеличение максимального значения индивидуального годового пенсионного коэффициента до 10 – к 2021 году.

Пенсионные права по новой пенсионной формуле в полном объеме будут формироваться у граждан, которые в 2015 году вступят в трудовую жизнь. При введении новых правил обязательным остается принцип сохранения пенсионных прав: все пенсионные права, сформированные до 2015 года, фиксируются, сохраняются и гарантированно будут исполняться!

У нынешних пенсионеров при переходе на новый порядок расчета размер пенсии не снизится.

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет распространяться на все виды трудовых пенсий – по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца.

Основания (условия) для назначения страховой пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца меняться не будут. Для назначения этих видов страховой пенсии достаточно иметь трудовой страховой стаж хотя бы 1 день.

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии не распространяется на формирование и назначение пенсий по государственному пенсионному обеспечению (социальных пенсий, за выслугу лет, по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца). Для граждан, имеющих трудовой стаж: инвалидов I группы, граждан достигших 80-летнего возраста, граждан работавших или проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, пенсия будет назначаться в повышенном размере за счёт увеличенного размера фиксированной выплаты, либо применения «северных» коэффициентов.

Пенсионный калькулятор, прежде всего, это навигатор по новой пенсионной формуле, инструмент, позволяющий гражданам понять суть нового порядка расчета пенсий и определить факторы, влияющие на размер собственной будущей пенсии. Калькулятор позволяет оценить динамику потенциального размера пенсии при изменении тех или иных условий – стажа, размера зарплаты, возможности продолжать трудовую деятельность без обращения за назначением пенсии по достижении пенсионного возраста, а также влияние нестраховых периодов.

Калькулятор наиболее эффективен для граждан, которые только начинают работать или начнут работать в 2015 году и далее – т. е. для тех, чья будущая пенсия будет полностью формироваться и рассчитываться в соответствии с новыми правилами.

Граждане, уже имеющие на сегодняшний день трудовой стаж, пользуясь калькулятором, должны принимать во внимание, что часть их пенсионного капитала формировалась по прежним правилам. И при реальном расчете их трудовой пенсии предстоит конвертация их пенсионных прав в пенсионные коэффициенты.

Чем дольше гражданин работал до 2015 года, тем больший объем пенсионных прав у него уже сформирован, тем при прочих равных условиях в большей степени размер его страховой пенсии будет зависеть от уже сформированных до 2015 года пенсионных прав и, соответственно, тем меньше будет влияние новой пенсионной формулы на размер его будущей страховой пенсии.

Также пенсионный калькулятор не применим для военнослужащих и сотрудников силовых ведомств, для индивидуальных предпринимателей.

Годовой пенсионный коэффициент – это параметр, которым будет оцениваться каждый год трудовой деятельности гражданина. Годовой пенсионный коэффициент равен отношению суммы уплаченных работодателем (работодателями) страховых взносов на формирование страховой части пенсии по тарифу 10% или 16%, к сумме страховых взносов

с максимальной взносооблагаемой по закону заработной платы, уплачиваемых работодателем по тарифу 16%, умноженное на 10.

Стоимость пенсионного коэффициента будет ежегодно определять Правительство Российской Федерации в соответствии с федеральным законом.

С 2024 года минимальный страховой стаж для получения трудовой пенсии по старости достигнет 15 лет. При этом в 2015 году он будет составлять 6 лет и ежегодно будет увеличиваться на один год. Важно отметить, что в большинстве стран минимальный стаж, дающий право на трудовую пенсию, превышает 20 лет.

Те, у кого к 2024 году страховой стаж будет менее 15 лет, будут иметь право обратиться в ПФР за социальной пенсией, но в возрасте 60 лет (женщины) и 65 лет (мужчины), в то время как право на трудовую пенсию возникает в 55 и 60 лет соответственно.

Второе условие для назначения трудовой пенсии по достижении пенсионного возраста – это необходимость сформировать пенсионные права в объеме 30 пенсионных коэффициентов. С 1 января 2015 года страховая пенсия будет назначаться при наличии 6,6 пенсионных коэффициентов до 30 – к 2025 году.

Если гражданин признан в установленном порядке инвалидом, то ему сразу же назначается пенсия – страховая (если у него есть хоть один день трудового (страхового) стажа) или социальная (если стажа нет вообще).

Бадертдинов Р.Р.

студент

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

старший преподаватель

БГАУ

Башкирский государственный аграрный университет

Российская Федерация г.Уфа

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА НА ОБЪЕКТАХ ТЭК И ЕГО КОНТРОЛЬ ОТДЕЛОМ “К” БЮРО МВД ПО РБ

В наше время всё чаще сталкиваются с “пиратством” в сфере интеллектуальной собственности.

Понятие “Интеллектуальная собственность” законодательно закреплено в ст.1225 ч.4 ГК РФ

17 июня 2003 года на заседании Госсовета в Петербурге Владимир Путин подтвердил, что считает чрезвычайно важной задачу по защите авторских прав.[6] В связи с этим, считаю темой актуальной. Так как все чаще и чаще нарушаются авторские права в среде Электронно-Вычислительных машин (далее по тексту - ЭВМ) и Интернет.

ЭВМ – это комплекс технических средств, предназначенных для автоматической обработки информации в процессе решения вычислительных и информационных задач.[8]

В сфере Топливо-энергетического комплекса (далее по тексту - ТЭК) так же нарушается интеллектуальная собственность, посредством установки нелицензионного программного продукта на ЭВМ.

ТЭК – это сложная система, включающая совокупность производств, процессов, материальных устройств по добыче топливно-энергетических ресурсов (далее по тексту ТЭР), их преобразованию, транспортировке, распределению и потреблению как первичных ТЭР, так и преобразованных видов энергоносителей.

В нашем случае к интеллектуальной собственностью и программными продуктами для ЭВМ являются:

- Операционные системы (Windows XP, Windows Vista, Windows 8 и т.д);
- Офисные программы (MS Office и т.д);
- Экономическая программа 1С
- Программа автоматизированного проектирования AutoCad

Проверкой и контролем в сфере интеллектуальной собственности занимаются в правоохранительных органах, одним из примеров которых является отдел “К” Бюро МВД по РБ.

Управление “К” – это подразделение министерства внутренних дел России, осуществляющее борьбу с преступностью в сфере информационных технологий, а также с незаконным оборотом радиоэлектронных средств, специальных технических средств.[7]

Деятельностью отдела “К” Бюро МВД по РБ, является проведение проверок по выявлению:

- Установленного в ЭВМ, нелицензионного программного продукта;
- Незаконного проникновения в компьютерную сеть;
- Распространения вредоносных программ;
- Использования подложных банковских карт;
- И другие проверки в соответствии законодательством РФ в сфере МВД.

Перечисленные выше проверки отдела “К” Бюро МВД по РБ осуществляются в соответствии следующих нормативно-правовых актов:

- Всемирной (Женевской) конвенции «Об авторском праве»;
- Конституция РФ;
- Гражданский кодекс ч. 4;
- Кодекс об Административных Правонарушениях РФ (КоАП РФ) ст. 7.12;
- Уголовный кодекс ч.2 и 3 ст, 146, ст.272, ст.273;

- И другими нормативно-правовыми актами.

Не смотря на обширные нормативно-правовые акты по осуществлению контроля за оборотом и использованием нелегальных продуктов, отделам "К" Бюро МВД по РБ. Всё чаще на объектах ТЭК встречаются установленные на ЭВМ нелегальные программные продукты. И тем самым нарушаются авторские права обладателей данного или иного программного продукта. Что приводит к убытку прибыли правообладателя авторских прав.

В связи с данной проблемой, считаю нужным ввести понятие повторное нарушение в ст. 7.12 КоАП РФ и увеличить штрафные санкции;

- Для физических лиц с 1500-2000 до 5000.
- Для должностных лиц с 10000-20000 до 50000.
- Для юридических лиц с 30000-40000 до 70000.

Так же считаю необходимым в сфере ТЭК, создавать свои внутренние отделы по контролю над использованием нелегального программного обеспечения на ЭВМ.

Данные меры позволят сократить численность организации использующих нелегальных программных продуктов, а так же уменьшить продолжительностью проверки и не работоспособность организации.

Использованные источники:

1. Всемирной (Женевской) конвенции «Об авторском праве»;
2. Компьютерное пиратство: методы и средство борьбы. Методическое пособие. -24-е изд., с изм. и доп. –М.: НП ППП, 2013
3. Толковый словарь по информатике Першиков В. И., Савинков В. М.
4. Конституция Российской Федерации: от 12 декабря 1993 г. [Электронный ресурс] : (в ред от 05.02.2014) : принята всенародным голосованием // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.;
5. Гражданский кодекс РФ "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" [Электронный ресурс]: от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
6. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 30.12.1991 г. (ред. от 02.04.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 13.06.1996 г. №63 – ФЗ (ред. от 03.02.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
8. Официальный сайт Министерство Внутренних Дел Российской Федерации [Режим доступа]: <http://mvd.ru/>

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

*кафедра «Экономика и управление на предприятии нефтяной и
газовой промышленности»
УГНТУ*

Россия, г.Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УТИЛИЗАЦИЮ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА

Аннотация: В данной статье рассмотрены государственные механизмы стимулирования нефтедобывающих предприятий, с целью повышения доли полезного использования попутного нефтяного газа ими.

Ключевые слова: Попутный нефтяной газ, утилизация ПНГ, государственное регулирование, стимулирование инвестиционной активности.

Проблема сжигания попутного нефтяного газа (ПНГ) на факелах является сложной и комплексной проблемой, комбинирующей множество факторов и интересов различных сторон. Эффективное решение этой проблемы может быть достигнуто при применении комплексных подходов, причем определяющую роль в разработке и реализации этих подходов должно взять на себя государство.

Себестоимость ПНГ в несколько раз превышает себестоимость природного газа, поэтому при действующем уровне цен инвестиционные и эксплуатационные расходы нефтедобывающих предприятия на добычу и рациональное использование ПНГ не покрываются. Государство в отличие от отдельных нефтяных компании представляет общенациональные экономические и экологические интересы, и если компании бесполезно сжигая попутный газ, повышают рентабельность своей деятельности, то государство недополучает огромные поступления в бюджеты различных уровней.

Специалисты ОАО «НИПИгазпереработка» [1] просчитали стоимость наиболее востребованной углеводородной продукции в ценах 2004 года. Были рассмотрены четыре технологические схемы:

- 1) Переработка ПНГ с получением в качестве товарной продукции товарного топливного газа и ШФЛУ.
- 2) Переработка ПНГ с получением в качестве товарной продукции товарного топливного газа, пропана, бутана и стабильного газового бензина.
- 3) Переработка ПНГ с получением в качестве товарной продукции товарного топливного газа, бутана, БГС, полиэтилена и полипропилена.

4) Переработка ПНГ с получением в качестве товарной продукции товарного топливного газа, БГС, полиэтилена, полипропилена и бутадиенового каучука [2].

В таблице 1 приводится проекция подсчетов на 2013 год с учетом изменения цен и инфляции.

Таблица 1 – Варианты расчетов эффективности различных схем использования ПНГ

Ассортимент продукции	Количество продукции в год	Стоимость товарной продукции, млн. руб.	Поступление налогов в бюджет, млн. руб.
Технологическая схема 1			
Газ горит на факеле	0	0	2671,5
Технологическая схема 2			
Топливный газ, млн куб.м	9296,82	2789,05	1198,61
Пропан, тыс. т	961,74	2885,22	1241,36
Бутан, тыс. т	961,74	2885,22	1241,36
СГБ, тыс. т	961,74	4808,7	2067,74
Итого	-	13368,19	5749,07
Технологическая схема 3			
Топливный газ, млн. куб. м	9296,82	2789,05	1198,61
Бутан, тыс. т	961,74	2885,22	1241,36
БГС, тыс. т	961,74	4808,7	2067,74
Полиэтилен, тыс. т	641,16	17311,3	7444,58
Полипропилен, тыс. т	213,72	5770,44	2480,93
Итого	-	33564,73	14433,2
Технологическая схема 4			
Топливный газ, млн. куб. м	9296,82	2789,05	1198,61
БГС, тыс. т	961,74	4808,7	2869,19
Полиэтилен, тыс. т	641,16	17311,3	7444,58
Полипропилен, тыс. т	213,72	5770,44	2480,93
Бутадиеновый каучук, тыс. т	854,88	25646,4	11028
Итого	-	56325,91	24219,8

В таблице 1 посчитан положительный экономический эффект для общества при различных вариантах полезного использования попутного газа, при условии, что объем переработки ПНГ составляет 6 млрд м³ ПНГ в год. В свою очередь следует отметить, что итогам 2013 года на факелах было сожженного в 3 раза больше газа.

Таким образом, государство, увеличив расходы на стимулирование нефтяных компании на рациональное использование попутного газа, в конечном итоге увеличит доходы, в виде дополнительных налоговых поступлений в бюджет появления новых рабочих мест. К тому же, увеличение промышленной, производственной активности субъектов экономики, как известно, порождает мультипликативные эффекты, связанные с реализацией проекта, такие как увеличение потоков

инвестиции, рост производства за счет межотраслевых связей. Кроме того, улучшаются бюджетные показатели всех уровней. Таким образом, государство получает от реализации инвестиционного проекта более широкий спектр эффектов по сравнению с инвестором.

Государственное регулирование, на основе использования систем стимулов штрафов, должно быть направлено на уменьшение издержек и увеличение доходов нефтегазовых компаний при полезном использовании попутного газа.

Основными направлениями государственной политики, необходимой для решения проблемы повышения эффективности инвестиций в утилизацию и рациональное использование ПНГ являются:

- введение системы ценообразования, взаимовыгодной для компаний и субъектов естественной монополии;
- разработка и реализация требований, в том числе методических, по ведению и порядку предоставления инструментального учета объемов добычи, использования, сжигания ресурсов;
- совершенствование порядка доступа нефтяных компаний к производственным мощностям по переработке и транспортировке НПГ;
- разработка и реализация государственного контроля и мониторинга за процессами использования НПГ;
- развитие механизмов стимулирования инвестиционных проектов использования НПГ, включая развитие инфраструктуры, применение инновационных технологий и оборудования;
- установка количественных показателей использования НПГ и требование эффективного использования во всех лицензиях на право пользования недрами. [3]

В зависимости от особенностей месторождения (объемов ПНГ и его состава, удаленности от газотранспортной системы и от ближайших потребителей) в лицензии на разработку должен быть предписан вариант использования ПНГ или жестко регламентирован допустимый уровень его сжигания. Государство должно внедрить систему, когда еще на этапе подготовки проекта разработки месторождения, недропользователь рассчитывал его экономику с учетом рационального использования ПНГ.

Система мер штрафного административного воздействия должна включать следующие пункты:

- запрет реализации проектов разработки нефтегазовых месторождений, в которых не предусмотрено создание инфраструктуры по сбору, переработке, транспортировке и использованию попутного газа, не ведется учет и контроль объемов его добычи и сжигания;
- запрет реализации проектов разработки нефтегазовых месторождений, не предусматривающих утилизацию ПНГ на установленном уровне или на уровне максимально возможном для конкретного месторождения.

- заключение лицензионных соглашений с установлением обязательного процента утилизации ПНГ;

- контроль и регулирование деятельности ГПЗ и газотранспортирующих компании на предмет монополизации рынка, установление необоснованно высоких цен, отказ от транспортировки и переработки ПНГ без объективного обоснования.

Для достижения поставленных целей, перечисленные меры воздействия на нефтегазовые компании необходимо комбинировать введением стимулирующих мер, которые могут включать:

- регулирование цен на уровне, обеспечивающем рентабельность вложения на создание комплекса для увеличения полезного использования ПНГ, с применением повышающих и понижающих коэффициентов в зависимости от специфических параметров группы месторождений;

- предоставление налоговых льгот, таких как дифференциация процентных ставок по налогам, разрешение ускоренной амортизации оборудования.

- создание частно-государственных партнерств, что является одной из возможностей осуществления стратегически важных для страны инвестиционных проектов путем привлечения значительных финансовых ресурсов, предоставления государственных гарантий.

Таким образом, система государственного регулирования должна обеспечивать высокий уровень полезного использования попутного нефтяного газа с получением максимально возможного положительного макроэкономического эффекта для региона и для страны в целом. Государство должно разработать и внедрить такую систему стимулирования нефтегазовых компании, чтобы повышение уровня утилизации ПНГ для каждого из них было как минимум не убыточным, а повышение за счет этого деловой активности субъектов экономики, приносило в бюджет страны дополнительные поступления.

Использованные источники:

1. Оценка эколого-экономического эффекта от реализации проекта Федерального закона № 454850-5 «Об использовании попутного нефтяного газа и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Экспертный доклад Российского газового общества. — М., 2011.
2. Кирюшин П. А., Книжников А. Ю., Кочи К. В., Пузанова Т. А., Уваров С. А. Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!» Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. - М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2013.— 88 с.
3. Книжников А.Ю., Кутепова Е.А. Проблемы и перспективы использования нефтяного попутного газа в России. 2010, М., WWF России. 40 с.

Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Баев И.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Финансовое планирование - это прогнозирование платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Планирование финансовых ресурсов и вложений которое гарантирует выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами и акционерами, которое обеспечивает финансирование предпринимательской деятельности.

Задачами финансового планирования заключается в создании и поддержании равновесия между целями, финансовыми возможностями и внешними условиями для чего производится прогнозирование финансовой деятельности на длительный период. В плановой экономике финансово-хозяйственное планирование деятельности крупных экономических субъектов осуществляется государством, которое распределяет финансовые ресурсы между направлениями и отраслями согласно долгосрочным целям и задачам государства.[1]

Цель финансового планирования заключается в обеспечении предприятия необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. В связи с этим нужно определить пути эффективного вложения капитала, оценить степень рационального его использования, выявить внутрихозяйственные резервы увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств и установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами. Финансовый план оказывает большое влияние на экономику предприятия. Это обусловлено целым рядом обстоятельств.

1. В финансовых планах происходит соизмерение начальных затрат для осуществления деятельности с реальными возможностями, и в результате корректировки достигается материально-финансовая сбалансированность.

2. Статьи финансового плана связаны со всеми экономическими показателями работы предприятия и увязаны с основными разделами предпринимательского плана: производством продукции и услуг, научно-техническим развитием, совершенствованием производства и управления, повышением эффективности производства, капитальным строительством, экономическим стимулированием и так далее.

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используют показатели, характеризующую степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Запасы» раздела II актива

баланса. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя [2]:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) — исчисляется как разница между капиталом и резервами (и внеоборотными активами) характеризует чистый оборотный капитал.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Таким образом, финансовое планирование может оказывать влияние на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Финансы предприятий занимают ведущее место в воспроизводственном процессе и формировании собственных денежных средств. В последние годы произошли серьезные изменения в экономике России. В результате реформ появился развитый негосударственный сектор экономики, новые формы собственности, банковская система, рынки товаров, услуг, капитала. Изменились условия государственного регулирования, была введена система налогообложения. Все это привело к повышению роли распределительных отношений.

Однако, нельзя забывать о ряде факторов, ограничивающих его использование на предприятиях. Прежде всего это – нестабильность на отечественном рынке. Политическая неустойчивость приводит к шаткому положению в российской экономике, так как отсутствует эффективная нормативно-правовая база отечественного бизнеса, очень тяжелая налоговая система, а также затрудняется возможность получить кредит от зарубежных инвесторов, которые боятся потерять свои деньги. Доля предприятий, которые располагают финансовыми возможностями для осуществления серьезных финансовых разработок крайне мала. Только крупные компании имеют возможности для осуществления эффективного финансового планирования и привлечения высококвалифицированных специалистов, хотя мелкие фирмы чаще нуждаются в привлечении заемных средств для обеспечения своей хозяйственной деятельности, а, значит, потребность в планировании больше. Внешняя среда больше влияет на небольшие предприятия и менее поддается анализу.

Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой стороны – предприятие уменьшает число неиспользованных возможностей путем анализа. Это возможно благодаря воплощению выработанных стратегических целей в конкретные финансовые показатели. Финансовое планирование позволяет определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов:

На первом этапе анализируются финансовые показатели за предыдущий период. Для этого используют основные финансовые

документы предприятий – бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств. Они имеют важное значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчета финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов.

Баланс предприятия входит в состав документов финансового планирования, а отчетный бухгалтерский баланс является исходной базой на первой стадии планирования. При этом западные компании используют для анализа, как правило, внутренний баланс, включающий наиболее достоверную информацию для внутрифирменного пользования. Внешний баланс, обычно составляющийся для публикации, по целому ряду причин (налогообложение, создание резервного капитала и другие) показывает уменьшенные размеры прибыли.

Второй этап предусматривает составление основных прогнозных документов, таких как прогноз баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно-обоснованного бизнес-плана предприятия.

На третьем этапе уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На четвертом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование.

Завершением процесса финансового планирования является практическое внедрение планов и контроль за их исполнением.

Такое планирование должно носить долгосрочный характер и, по возможности, учитывать тенденции развития экономических процессов в стране, а также подразделяться на планы определенных отрезков времени для детализации деятельности предприятия. Таким образом, финансовое планирование можно классифицировать на перспективное, текущее (годовое) и оперативное.

Использованные источники:

1. Финансовый менеджмент // Уфа – 2010, Яруллин Р.Р., Гатауллин В.З., Саяхова Э.В.: «ИНФРА-М», 2011. – [1;78].
2. Экономический анализ / Под ред. Л.Т.Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – [2;49].

*Базарова А.В.
выпускница экономического факультета
кафедра «Финансов и банковского дела»
Ивановский Государственный Университет
Россия, г. Иваново*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация

В статье рассматривается современное состояние российского рынка депозитов и существующие на данном рынке проблемы.

Ключевые слова: вклады, депозиты, депозитные операции, депозитный рынок.

Депозитные операции коммерческих банков имеют огромное значение не только для конкретной кредитной организации, но и для экономики в целом. Депозиты юридических и физических лиц традиционно используются банками для осуществления активных операций, основное место среди которых отводится кредитованию, таким образом, банк способствует развитию инвестиционных процессов (инвестиционные кредиты) и стимулирует покупательскую активность населения (потребительское кредитование).

К сожалению, депозитный рынок России заметно уступает депозитному рынку экономически развитых иностранных государств. Не смотря на то, что к сегодняшнему дню проведён ряд основных реформ, направленных на создание банковской, судебной, налоговой и законодательной систем, а российская экономика признана рыночной, на практике сохраняется ряд существенных проблем, которые тормозят развитие банковского сектора и в частности депозитного рынка. Главная из этих проблем, – относительно высокий уровень инфляции, который фактически сводит на нет доходы, получаемые вкладчиками по рублёвым депозитам, не смотря на то, что в целом банки имеют большую маржу, размещая привлечённые средства в высокодоходные активы.

Проводя сравнение России с европейскими странами можно сказать, что исходная экономическая и правовая ситуация у нас в стране серьезно отличается от существующей на Западе. Так, доверие населения к банкам в России значительно ниже, у участников экономических отношений нет уверенности, что принимаемые государством решения будут не только реализованы, но и доведены до конца (например, часть вкладчиков обанкротившихся банков сомневалась в том, что получит свои вклады в течение обещанных двух недель). Кроме того, невысок уровень обслуживания экономики банковской системой, степень финансовой грамотности и информированности населения крайне низка, в банковской системе отсутствует (либо практически не заметен) ряд важных инфраструктурных элементов (например, национальные рейтинговые

агентства, система осуществления межбанковских расчетов в режиме реального времени). Рынок проблемных активов значительно отстает в развитии, все еще велик оборот средств теневой экономики. И это лишь некоторые из существующих проблем.

Анализ сложившейся практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем. Можно выделить три основные:

1. безотзывные вклады;
2. % ставки;
3. страхование вкладов.

Сейчас в России популярна идея введения безотзывных вкладов. Она крайне спорная. По мнению разработчиков законопроекта, это качественное улучшение ресурсной базы банков и предотвращение паники среди вкладчиков в случае возникновения кризиса. Для банкиров, не секрет, что вклады физических лиц — это весьма ненадежный пассив. В соответствии с действующим законодательством, как вклад до востребования, так и срочный вклад банк обязан выдать по первому требованию вкладчика. Значит, средства населения он рассматривает как «короткие» деньги. А с появлением безотзывных вкладов банк приобретает более надежные «длинные» ресурсы.

Достаточно актуальна в России проблема низких процентных ставок по депозитам и вкладам. Согласно данным Банка России средневзвешенные процентные ставки по вкладам(депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций за 2013 год и за начало 2014 года составили: по вкладам до востребования – 1,5% и 1,65% соответственно, по срочным вкладам до 1 года – 5,6% и 6,3%, по срочным вкладам свыше 1 года – 8,1% и в 2013, и в 2014 году.[2]

Понятно, что низкие процентные ставки по депозитам приносят малый доход от размещенных во вкладах средств и, соответственно, со стороны вкладчиков это приводит к поиску альтернативных источников вложения средств. Но все же банковские вклады продолжают оставаться наиболее распространенным способом хранения средств, поскольку считаются более надежным способом сбережения.

На российском рынке присутствует такая проблема как несовершенство системы страхования вкладов. Одной из основных проблем страхования вкладов является необходимость оплачивать страховые проценты. Большая часть населения, которая доверила банку свои «кровно заработанные» средства, не готова платить процентное отчисление, которое берётся со всего вклада, на страхование. Они несут свои деньги в банк для хранения и получения некоторой прибыли, а на деле, получается, что за это ещё нужно заплатить.

Вторым моментом, который вызывает бурное недовольство, является то, что при наступлении страхового случая максимальная гарантированная сумма выплаты составляет 700 тысяч рублей. Если же сумма вклада больше, то она остается не полностью защищенной.

Третьим моментом несовершенства страхования вкладов является то, что в соответствии с Федеральным законом от 27 декабря 2003 г. «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» страхование распространяется на вклады физических лиц, а средства, размещенные в банках юридическими лицами, не подпадают под гарантии государства. Однако распространение гарантий на средства юридических лиц является целесообразным.

Еще одной проблемной зоной в работе российских банков в области формирования ресурсной базы является наличие сложностей во взаимодействии банков и вкладчиков. С одной стороны, необходимо создать для вкладчиков возможность без судебных разбирательств и существенных потерь в ставке процента возвращать свои средства до наступления срока погашения, а с другой – подобные действия клиентов не должны наносить урон банкам. Наконец, необходимо учитывать интересы тех людей, которые имеют возможность положить в банк сумму, превышающую максимальный размер страхового покрытия, гарантированного Агентством по страхованию вкладов, и в существующих условиях вынуждены открывать множество депозитных счетов[3, с.69].

Подводя итог, можно сказать, что вклады на сегодняшний день являются основным инструментом сбережений россиян. Альтернативного продукта, сравнимого по привлекательности и надежности с вкладами на нашем рынке пока нет. Без сомнений, благодаря мероприятиям и разъяснительной работе Агентства по страхованию вкладов повысилось доверие к банкам, что выразилось в притоке частных средств на банковских депозитах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.12.2003г №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ»
2. Солодков В.М., Цыганова Я.А. Депозитные сертификаты как способ формирования длинных пассивов// Банковское дело. 2010. №8
3. Официальный сайт Банка России – <http://www.cbr.ru>

*Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Базитова Т.Н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РФ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты новой пенсионной реформы в России и выявляются отрицательные и положительные стороны его введения.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсионное обеспечение, пенсионные выплаты, пенсионный коэффициент, старение населения.

Российская Федерация согласно статье 7 Конституции РФ - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В РФ охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты, где один из методов социальной защиты – пенсионная система и ее реформа. Пенсионная реформа - совокупность организационных, правовых, экономических и политических мероприятий, связанных с изменением условий пенсионного обеспечения. В настоящее время демографическую ситуацию в ряде стран можно охарактеризовать как «старение населения», наблюдается не только замедление роста численности трудоспособного населения, но даже его отрицательная величина, тогда как численность граждан от 60 до 80 лет наоборот резко увеличивается. Совокупность демографических проблем, в число которых также входит низкая рождаемость, влечет за собой резкое увеличение нагрузки на трудоспособное население и в связи с этим каждое государство разрабатывает оптимальную пенсионную систему для его эффективного функционирования [1].

В 2014 году были приняты поправки в пенсионное законодательство, которые изменили порядок назначения страховых пенсий. Согласно новой пенсионной модели взносы в Пенсионный фонд РФ, которые составляют в совокупности 28%, разделены на три части, где 14% направляются в федеральный бюджет и используются для выплаты базовой государственной пенсии; при этом установлен гарантированный минимум базовой пенсии, 12% от оплаты труда являются страховой частью трудовой пенсии и перечисляются в Пенсионный фонд РФ, а от 2 до 6% направляются в фонд для формирования накопительной составляющей трудовой пенсии. С 2015 года пенсионные выплаты будут рассчитываться с помощью новой формулы, включающей в себя расчет размера пенсии с помощью

индивидуальных баллов и коэффициентов. Однако возраст выхода на пенсию остается тем же – 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. При расчете страховой пенсии в новой «пенсионной формуле» впервые вводится понятие годовой «пенсионный коэффициент», которым оценивается каждый год трудовой деятельности. Годовой пенсионный коэффициент равен отношению зарплаты в этом году и максимальной зарплаты, с которой работодатели по закону уплачивают страховые взносы в обязательную пенсионную систему. Максимальная зарплата составляет 2,3 средней зарплаты по стране или 61 387 руб. в 2013 году. Чем выше зарплата, тем выше и годовой пенсионный коэффициент. Вводится минимальный размер заработной платы, с которой работодатель уплачивает страховые взносы по новой «пенсионной формуле» - 2 МРОТ. При расчете коэффициента учитывается только официальная зарплата до вычета подоходного налога (13%). Новая «пенсионная формула» учитывает такие социально значимые периоды жизни, как срочную службу в армии и уход за ребенком. За них присваиваются особые коэффициенты. Максимальное значение годового коэффициента - 1. Если общий страховой стаж к дате назначения трудовой пенсии будет более 35 лет, то по новой «пенсионной формуле» пенсия будет назначена в повышенном размере. За каждый год трудового стажа от 30 до 40 лет для женщин (от 35 до 45 лет для мужчин) дополнительно зачисляется 0,1 пенсионного коэффициента. За стаж в 35 лет для женщин (40 лет для мужчин) дополнительно единовременно начисляется 0,5 пенсионных коэффициента.

Еще одна особенность: с 2025 года минимальный общий стаж для получения трудовой пенсии по старости составит 15 лет. И если общий стаж будет менее 15 лет, то гражданин не будет иметь право на трудовую пенсию по старости, и тогда надо будет обращаться в ПФР за социальной пенсией, размер которой меньше трудовой. Социальная пенсия по старости сегодня составляет 3692,35 рубля в месяц. Кроме этого, будет производиться социальная доплата к пенсии до прожиточного уровня пенсионера в регионе проживания.

Таким образом, при назначении страховой пенсии суммируются все пенсионные коэффициенты, в том числе особые коэффициенты за страховые нетрудовые периоды - за отпуска по уходу за детьми, срочную службу в армии, более поздний выход на пенсию. Далее полученная сумма коэффициентов умножается на стоимость годового пенсионного коэффициента, которое устанавливается Правительством РФ. К полученному значению прибавляется фиксированный платеж, увеличенный на размер премиального коэффициента за работу после достижения пенсионного возраста[2].

Одна из целей пенсионной реформы – стимулирование граждан к отказу от так называемой «серой» зарплаты, ведь размер пенсии согласно новой модели будет определяться его реальным заработком и размером

отчислений работодателя в Пенсионный фонд. Отказ граждан от «серой» зарплаты приведет к выходу зарплаты из теневого оборота, следовательно, к увеличению поступления средств для выплаты нынешним пенсионерам. Размер базовой и страховой части пенсии предполагается индексировать ежегодно с учетом темпов инфляции. Однако существует ряд основных недостатков реформы:

1) Доходность средств, управляемых Внешэкономбанком, оказалась ниже уровня инфляции, в настоящее время большинство граждан предпочитают не переходить в негосударственные пенсионные фонды с высоким уровнем дохода, оставаясь «пассивными» участниками.

2) серьезное снижение единого социального налога в 2004 году привело к многомиллиардному дефициту Пенсионного фонда. Глобальный экономический кризис при одновременном росте социальных обязательств государства вызвал ситуацию, при которой дефицит Пенсионного фонда только нарастает.

3) Дефицит ПФР составляет примерно триллион рублей, и покрывается за счет Стабилизационного фонда вкупе с отчислениями от сегодняшнего трудоспособного населения. Накопительная же часть пенсии, которая должна была, по планам разработчиков реформы, расти и приумножаться, фактически убывает, ибо доходность инвестиций по этим средствам оказалась ниже уровня инфляции.

Пока кардинального решения проблем пенсионного обеспечения россиян не найдено. По одному плану, государство сократит финансирование накопительной части пенсий с 6 до 2 процентов пенсионных отчислений, пустив полученные деньги на покрытие нынешнего дефицита пенсионного фонда. Еще одним радикальным средством эксперты называют повышение возраста выхода на пенсию в России [3].

Несмотря на то, что к нововведениям в нашей стране относятся настороженно, можно отметить следующие преимущества проводимой пенсионной реформы:

1) Ранее размер пенсии зависел от стажа работы, тогда как согласно новой модели размер пенсии напрямую будет зависеть от размера заработной платы;

2) Возможность самим гражданам распоряжаться накопительной частью – отдать в управление частной компании или оставить в управлении у государства;

3) накопительную часть можно завещать.

Таким образом, нынешняя пенсионная реформа в России направлена на изменение существующей распределительной системы начисления пенсий, дополняя ее накопительной частью и персонифицированным учетом страховых обязательств государства перед каждым гражданином. Особенностью новой пенсионной системы в России стало то, что она позволила осуществить переход от распределительной системы пенсионного

обеспечения к системе с преобладанием страхового принципа. Согласно проекту реформы предполагается в ближайшие несколько лет завершить формирование новой пенсионной системы и уже к 2025 г. увеличить долю накопительного компонента.

Использованные источники:

1. Новая российская пенсионная реформа причины и последствия [Текст] /
2. А. Баранов // Рынок ценных бумаг. - 2013. - № 11. - С. 38-45
3. <http://www.pensia-reforma.ru/reform/> - Пенсионная реформа - Официальный сайт.
4. <http://www.aif.ru/money/38612> - Аргументы и факты

*Байгазина И.И.
студент*

*Шайнурова З.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный
университет
Россия, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В СПК «АГИДЕЛЬ» БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА РБ

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций часто возникает необходимость приобретения материальных ценностей, а также различных работ, услуг не только по безналичному расчету, но и за наличные деньги. В таких случаях обычно работнику выдаются наличные денежные средства под отчет для выполнения определенных действий по поручению организации.

Состав первичных документов по расчетам с подотчетными лицами, с одной стороны, достаточно узок — это авансовые отчеты, заявления на выдачу денег из кассы. С другой стороны, состав документов, сопутствующих расчетам с подотчетными лицами, чрезвычайно широк и разнообразен, так как расчеты с подотчетными лицами связаны со многими другими разделами учета, например, операциями по кассе, расчетами с поставщиками и подрядчиками, операциями по движению материальных ценностей и т. д.

Все хозяйственные операции, связанные с учетом расчетов с подотчетными лицами в СПК «Агидель» Бурзянского района РБ, оформляются соответствующими документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Своевременное и качественное оформление первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных обеспечивают лица, составившие и подписавшие эти документы.

Ответственность за организацию хранения первичных учетных документов несет руководитель кооператива.

Направляя сотрудника в командировку руководитель структурного подразделения составляет служебное задание для подотчетного лица. В документе указываются должность работника, место назначения, дата начала и окончания командировки, ее цель. На основании служебного задания издается приказ руководителя кооператива о направлении работника в командировку. С приказом работника знакомят под его подпись. Затем при выдаче денежных средств под отчет оформляется расходный кассовый ордер, в котором кроме обязательных реквизитов, указывается фамилия, имя и отчество подотчетного лица, цель выдачи наличных и сумма прописью. Выдача наличных денежных средств под отчет на служебную командировку оформляется командировочным удостоверением.

Согласно правилу п. 26 Положения об особенностях направления работников в служебные командировки (утвержден постановлением Правительства РФ от 13.10.08 № 749) по возвращении из командировки работник представляет кооперативу авансовый отчет об израсходованных суммах и отчет о выполненной работе в командировке. Авансовый отчет составляется в одном экземпляре подотчетным лицом и работником бухгалтерии.

На оборотной стороне формы подотчетное лицо записывает перечень документов, подтверждающих произведенные расходы (командировочное удостоверение, квитанции, транспортные документы, чеки контрольно-кассовой техники, товарные чеки и другие оправдательные документы), и суммы затрат по ним (графы 1-6). Документы, приложенные к авансовому отчету, нумеруются подотчетным лицом в порядке их записи в отчете.

Проверенные авансовые отчеты утверждаются руководителем, после чего принимаются к учету. Остатки неиспользованных денежных средств, сдаются по приходному кассовому ордеру, перерасход выдается по расходному кассовому ордеру.

Если утеряны некоторые документы, которые подтверждают факт нахождения сотрудника в командировке (билеты, чеки, квитанции из гостиницы и др.), то бухгалтер списывает их в расходы.

К недостаткам учета в СПК «Агидель» Бурзянского района РБ относиться, что принятые материалы к учету, приобретенные физическим лицом за свой счет материальные ценности являются собственностью этого физического лица. Поэтому оплата организацией работнику приобретения товаров для производственных целей в этом случае должна оформляться договором купли-продажи. Кроме того имеются следующие недостатки: отражены в учете командировочные расходы не в месяц их утверждения; под отчет из кассы выдаются суммы водителю для приобретения ГСМ при отсутствии авансового отчета по ранее полученной в подотчет сумме и отражение в учете операции удержания остатка ранее выданной в подотчет

суммы, не возвращенного в установленные сроки, не соответствует порядку, отраженному в Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета.

Поэтому рациональная организация учета расчетов с подотчетными лицами способствует укреплению расчетной дисциплины, повышению ответственности предприятий за соблюдение расчетов, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятий и организаций.

Использованные источники:

1. Постникова Л.В., Бухгалтерский учет расчетов с подотчетными лицами, направляемыми в заграничные командировки организациями АПК [Текст] Бухгалтерский учет // 2013. - № 5. - С. 25
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ. Принят Государственной Думой 21 декабря 2001 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 24.11.2011) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки» [Электронный ресурс] : СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Байкова Р.Ф.

студент

Исламова З.Р., к.э.н.

доцент

Башкирский государственный

аграрный университет

Россия, г.Уфа

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Стратегия - это общественно согласованная концепция развития муниципального образования на длительный срок [2]. Методология разработки стратегии социально-экономического развития муниципального образования, наиболее приемлемая на современном этапе, строится на сочетании трех подходов:

экономико-математического подхода, предполагающего анализ существующих статистических данных о социально-экономическом развитии МО, планов и программ развития хозяйствующих субъектов, выявление тенденций и ограничений развития с использованием многопараметрических экономико-математических моделей;

социолого-коммуникативного подхода, предполагающего за счет социологических процедур получить недостающую информацию, обеспечить вовлечение в процесс сбора информации, выявления проблем и перспектив развития муниципального образования, выработку решений активной части сообщества и хозяйствующих субъектов;

сценарного подхода, предполагающего проведение качественного и количественного анализа возможных отклонений и альтернатив развития МО, определение наиболее вероятных сценариев его социально-экономического и пространственного развития, а также программы действий органов местного самоуправления, направленных на реализацию наиболее выгодных для муниципалитета сценариев развития и снижения рисков неблагоприятных сценариев [1].

Сочетание данных подходов позволяет учесть как объективные, так и субъективные факторы развития, преодолеть ограничения, связанные с задержкой предоставления, неполнотой и недостоверностью отдельных количественных данных и субъективностью качественных оценок. Что позволит в конечном итоге получить документ - "Стратегию социально-экономического развития МО", - который будет в полной мере отвечать сложившейся ситуации и принят субъектами муниципального сообщества, а также разработать программу действий администрации, позволяющую учитывать факторы неопределенности его развития и управлять рисками, обусловленными действием внешних сил.

Если первые два подхода в той или иной степени стали традиционными при разработке стратегии развития муниципальных образований в России, то сценарный подход часто реализуется в крайне упрощенном виде, что значительно снижает его полезность.

Фактически сценарный подход - не что иное, как вариант имитационного моделирования без применения жестких формализованных методов анализа. В частности, здесь не требуется увязывания всех гипотез в математическую модель. Многие необходимые оценки ситуации могут быть получены на уровне вербальных обобщений. Это делает работу по исследованию ситуации, сложившейся в том или ином конкретном образовании, более гибкой [2].

Выявление разветвлений и проработка возможных сценариев развития позволяет предвидеть возможные варианты развития событий, выстраивая систему снижения негативных последствий внешних решений и осуществлять шаги для принятия желательных для МО решений.

В то же время оценка и проработка различных вариантов развития не является самоцелью. В итоге она предполагает формирование комплекса предложений по тем или иным действиям. Прежде всего, это управленческие решения и мероприятия руководства муниципалитета. С учетом того, что стратегия есть продукт деятельности всего сообщества МО, она должна являться координирующим началом для всех других его субъектов - бизнеса, общественных структур, а также служить ориентиром для внешних контрагентов МО - органов государственной власти регионального и федерального уровня, инвесторов и т.д.

Принципиально важно при этом отметить, что сценарный подход позволяет выстроить систему приоритетности муниципальных программ, проектов и мероприятий [1].

Таким образом, сочетание данных подходов позволяет видеть поле возможных вариантов развития событий, совершать упреждающие действия и минимизировать риски и негативные последствия воздействия внешних сил, а также создавать условия для извлечения максимальных выгод от реализации того или иного сценария.

Использованные источники:

- Груздев, А.В. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки [текст] : научный журнал / Общество и экономика А.В. Груздев - 2013.№1. С. 15-12.
- Парахина, В.Н. Муниципальное управление [текст]: учебное пособие / В.Н. Парахина - М.: КНОРУС- 2012.

*Байрак Т. А.
студент II курса
Иванова А. А.
студент II курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ В МОЛОДОЙ СЕМЬЕ

В каждой семье может наступить момент, когда возникает семейный конфликт, то есть конфликт, возникающий между членами одной семьи как по поводу вопросов жизнедеятельности семьи, так и по поводу удовлетворения разнообразных потребностей ее членов, соответствия ролевого поведения ожиданиям.²⁴

Проблема взаимоотношений в молодой семье является весьма актуальной темой, так как в современном обществе очень большое число ранних браков.

Специалисты считают **молодой, семью**, в которой супругам еще не исполнилось 35 лет и брак которых насчитывает до пяти лет. Для такой семьи присущи психологические особенности, которые не встречаются на других этапах совместной жизни. В этот период **молодоженам** нужно решить множество задач: они должны распределить между собой обязанности, найти равновесие между близостью и отдаленностью, обозначить зоны ответственности, выяснить, кто будет главой семьи... Процесс «узнавания друг друга» в новых условиях может быть скрытым и

²⁴ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога, 2009 г

длиться годами. Когда молодые пробуют непривычные для себя роли и «притираются» характерами, к ним может прийти осознание того, что они – очень разные люди. Тогда супруги могут начать борьбу по устранению этих различий, что неизбежно ведет к проблемам в молодой семье. Сначала молодожены стараются избегать критики друг друга, потому что хотят сохранить любовь. Но если не происходит никаких положительных изменений, конфликт неизбежно выходит наружу, и тогда начинаются ссоры с упреками и слезами.²⁵

С целью изучения влияния конфликтов между супругами в молодой семье на их взаимоотношения нами был проведен опрос, в котором приняли участие 20 человек в возрасте от 18 до 25 лет, состоящие в браке. Сбор информации для анализа проводилось методом анкетирования.

На вопрос «Согласны ли вы с утверждением о том, что, когда люди долго живут вместе друг с другом, как это происходит в браке, они неизбежно со временем теряют остроту восприятия друг друга, а их взаимопонимание нарушается?» «да» ответило 25% респондентов, 50% ответило, что не согласны, 25% - «не знаю».

У 45% процентов опрошенных конфликты происходят часто, у 40% - редко, и только у 15% они почти не возникают.

55% респондентов ответило, что после ссоры долго не могут забыть об этом. А 45% утверждает, что после примирения об этом не думают. Это означает, что в половине случаев конфликты в семье оказывают негативное воздействие на взаимоотношения супругов.

Тем не менее, большинство (80%) опрошенных ответило, что друзья и родственники считают, что их брак удачный. Многие так же согласны с тем, что жизнь без семьи и близкого человека - слишком дорогая цена за полную самостоятельность.

75% респондентов считает, что, если бы им вновь пришлось вступить в брак, то их женой или мужем стал бы тот же самый человек.

В конце исследования можно сделать вывод о том, что конфликты имеют место быть в молодых семьях довольно часто. Но супруги не считают, что причины конфликтов кроются в характере их партнера. Многие утверждают, что их семейная жизнь такая, какой они ожидали ее видеть, а их первоначальные чувства с супругом со временем только усиливаются.

Причиной конфликтов могут быть различные внешние обстоятельства, например, конфликты с родителями одного из супругов, квартирный вопрос или рождение ребенка.

Использованные источники:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога, 2009 г.

²⁵ Основные проблемы и конфликты молодой современной семьи и различные способы их преодоления [электронный ресурс] // Ucando.ru. URL: <http://ucando.ru/dlya-zhenshhin/zhenshhina-vs-semya/osnovnye-problemy-i-konflikty-molodoj-sovremennoj-semi-i-razlichnye-sposoby-ix-preodoleniya.html>

2. Основные проблемы и конфликты молодой современной семьи и различные способы их преодоления [электронный ресурс] // Ucando.ru

*Байрак Т.А.
студент 2 курса*

*Северо-Восточный Федеральный университет им.М.К.Аммосова
Россия, РС(Я), г.Якутск*

ПРОБЛЕМЫ НЕПОЛНЫХ СЕМЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Семья является одним из самых главных институтов. В ней ребенок находится в течение значительной части своей жизни, у него закладываются основы личности, воспитание ребенка в неполной семье оказывает негативное влияние на ее становление. Чаще всего ребенок остается с матерью, а она не в состоянии реализовать одновременно обе родительские позиции - материнскую и отцовскую. Эти особые условия жизни ребенка отражаются на особенностях его личностного развития.

В неполных семьях возникает ряд сложностей. Вследствие отсутствия одного из родителей, оставшемуся приходится брать на себя решение всех материальных и бытовых проблем семьи. Из-за такой чрезмерной занятости и трудовой перегруженности дети предоставлены сами себе.

Другая сложность, с которой сталкиваются мальчики в неполных семьях, состоит в том, что их матери, несчастливые в браке, часто пытаются найти в своем сыне то, чего не удалось отыскать в партнере. Нередко такие матери, надеясь, что сыновья станут для них надеждой и опорой, переносят на них всю свою нереализованную любовь. Стремясь подольше удержать мальчика возле себя, мать убеждает себя и ребенка в том, что он не может быть самостоятельным. Поэтому для правильного формирования личности ребенку надо общаться с обоими родителями.

Распад семьи – очень острая проблема, сопровождающаяся конфликтами. Во-первых, это конфликты между бывшими супругами. Сохранение дружеских отношений после развода – очень редкое явление. Чаще всего бывшие супруги становятся врагами и мама пытается всячески оградить своего ребенка от общения с отцом. Во-вторых, это конфликт между ребенком и отцом, ушедшим из семьи. Ребенок считает его предателем. И в-третьих, это конфликт между ребенком и мамой, когда ребенок считает ее виноватой в уходе отца.

Ребенок очень многому учится в своей семье. В том числе и умению преодолевать критические ситуации. От того, как родители сумеют пережить ситуацию развода, что потеряет и обретет от этого семья, зависит и то, как в своей собственной взрослой жизни дети будут бороться с житейскими сложностями. Поэтому так важно на примере своих отношений с бывшим супругом научить их не только ссориться, конфликтовать, но и уметь находить общий язык и взаимоприемлемые решения даже в очень сложных вопросах.

Количество разводов в республике саха(Я), начиная с 2000г., постоянно снижается. Это неплохой показатель, особенно в условиях миграционной нестабильности. Тем не менее, в 2003 г. на 100 браков приходилось 60 разводов. По данным госкомстата в 2012 году число разводов составило 4316, что на 478 меньше, чем в 2002г.

Сегодня, к сожалению, приходится констатировать, что институт семьи, в силу тех или иных обстоятельств, не справляется с выполнением своих основных социальных функций. Количество семей уменьшается. Как показала последняя перепись населения, число супружеских пар снизилось на 50 тыс. Снижается и интенсивность вступления в брак (брачность): если в 1991 г. в брак вступали более 10 человек из тысячи, то в 2003 г. - только 7,9.

Среди наиболее распространенных причин разводов сегодня чаще всего фигурируют такие, как отсутствие общих взглядов и интересов, несходство характеров, любовь к другому человеку, супружеская неверность, алкоголизм и связанные с ним грубость и побои; отсутствие нормальных жилищных и материальных условий, вмешательство родителей в семейные дела супругов. В числе оснований для развода появились также психологическая и сексуальная несовместимость супругов.

Бакунова А.М.
студент 4 к.

Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ

Аннотация: Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются[3]:

- деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников НПФ в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения (НПО);
- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании (ОПС);
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем (в настоящий момент не осуществляется по причине отсутствия соответствующего законодательства).

Таким образом негосударственный пенсионный фонд представляет собой особый вид некоммерческих организаций и имеет специально

созданную для осуществления своей деятельности организационно-правовую форму.

Работа негосударственного пенсионного фонда в соответствии с российским законодательством аналогична работе Пенсионного фонда РФ. Негосударственный пенсионный фонд так же, как ПФР аккумулирует средства пенсионных накоплений, организует их инвестирование, учёт, назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, инспекция негосударственных пенсионных фондов, формирование активов, привлечения денежных взносов, выплат гражданам, пенсионные резервы, пенсионный фонд, лицензия, вкладчик, будущая пенсия участников.

История.

Появление первых негосударственных пенсионных фондов связано с изданием Указа Президента Российской Федерации от 16 сентября 1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах». Указ был принят в рамках чрезвычайных полномочий Президента РФ на период проведения экономических реформ и имел силу закона.

На основании Указа в 1993—1994 гг. было учреждено около 350 организаций, относящихся к негосударственным пенсионным фондам. В 1995 году создана Инспекция негосударственных пенсионных фондов (в настоящий момент упразднена) с целью лицензирования деятельности НПФ.

К концу 1996 года выдано 26 разрешений на осуществление некоммерческой деятельности по формированию активов путем привлечения денежных взносов юридических лиц, передаче этих средств компаниям по управлению активами (управляющей компании), осуществлению пожизненно или в течение длительного периода регулярных выплат гражданам в денежной форме.

К концу 1997 года такие разрешения выданы уже 252 организациям.

До 2007 года количество НПФ в России принципиально не изменялось. Лишь в 2008 году число НПФ начало стремительно сокращаться преимущественно путем самоликвидации или слияния вследствие законодательных изменений[3].

Пенсионные резервы.

В рамках деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО), негосударственные пенсионные фонды формируют средства пенсионных резервов. В соответствии с действующим законодательством НПФ могут размещать свои пенсионные резервы самостоятельно или через управляющие компании. НПФ вправе самостоятельно размещать средства в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги субъектов РФ, на банковский депозит или в объекты недвижимости. Для инвестирования в иные активы фонд должен привлекать УК[1].

Деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению.

Вкладчик перечисляет взносы в НПФ на основании пенсионного договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать пенсионную схему – некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

Фонд учитывает поступившие пенсионные взносы на солидарном или именном счете вкладчика и формирует пенсионные резервы. Эти резервы он инвестирует (обычно – через УК) в высоконадежные активы. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию участников. Однако следует помнить, что часть дохода (не более 15 %) направляется на вознаграждение управляющего (НПФ или НПФ и УК), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

При выходе участника на пенсию НПФ (а в ряде случаев – в соответствии с договором – вкладчик), исходя из накопленной суммы, определяет размер негосударственной пенсии и порядок её получения[2].

С начала 2014 года изменился порядок выбора управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда. Изменения вызваны жалобами граждан на неправомерный перевод их пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные фонды.

Начиная с 1 января 2014 года подать заявление о выборе можно только в Пенсионный фонд России, обратившись в любую клиентскую службу ПФР. При этом, как и ранее, необходимо заключить с выбранным негосударственным пенсионным фондом договор об обязательном пенсионном страховании. Раньше такое заявление принимал любой негосударственный пенсионный фонд, который, будучи трансферагентом, передавал все данные в Пенсионный фонд РФ. После этого пенсионные накопления граждан переводились в выбранный НПФ.

Теперь страховщиком по обязательному пенсионному страхованию может выступать или Пенсионный фонд Российской Федерации, или негосударственный пенсионный фонд по вашему выбору. Однако если выбирать для управления своими пенсионными накоплениями частную управляющую компанию, то вашим страховщиком по обязательному пенсионному страхованию все равно остается Пенсионный фонд Российской Федерации[4].

В течение двух лет (в 2014 и 2015 годах) граждане должны определиться с выбором тарифа страховых взносов – оставить нынешние 6% на накопительную часть пенсии или полностью отказаться от нее в пользу страховой части. В этот же период необходимо решить, кому доверить управление своими пенсионными накоплениями – Пенсионному фонду РФ, негосударственному пенсионному фонду или частной управляющей компании.

В 2014 году утвержден порядок перевода пенсионных накоплений для граждан из одного НПФ в другой и в Пенсионный фонд РФ. Разработана

новая форма трансферагентского соглашения для негосударственных пенсионных фондов, которые они смогут заключить с ПФР. Планируется, что новый порядок будет определять следующее: если вы уже являетесь клиентом негосударственного пенсионного фонда и решили сменить свой НПФ на другой, в этом случае вы можете подать заявление не только в ПФР, но и в свой нынешний НПФ.

Планируется, что новый порядок будет определять механизм перехода из одного негосударственного пенсионного фонда в другой. Так, если вы уже являетесь клиентом негосударственного пенсионного фонда и решили сменить свой НПФ на другой, в этом случае вы можете подать заявление не только в Пенсионный фонд России, но и в свой нынешний негосударственный пенсионный фонд.

Подать заявление о переходе из негосударственного пенсионного фонда обратно в Пенсионный фонд России можно в любой клиентской службе ПФР[5].

Использованные источники:

1. Негосударственные пенсионные фонды: реальность и перспективы//Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ - 2006. - № 11 (299).
2. Сергеев, А.А. Защита средств негосударственных пенсионных фондов : правовые механизмы и проблемы их совершенствования / А.А. Сергеев // Соц. и пенс. право. - 2013. - № 3. - С. 48-52. - Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 7 мая 1998 года N 75-ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах" (в ред. Федеральных законов от 27.07.2010 N 227-ФЗ)
4. <http://www.vest-news.ru/article.php?id=59797>
5. <http://delonovosti.ru/analitika/2208-negosudarstvennye-pensionnye-fondy-stanut-akcionernymi-obschestvami.html>

*Балабанова Н.А., кандидат юридических наук
старший преподаватель
филиал НОУ ВПО*

*Московский институт права
Россия, г. Нижний Новгород*

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ

В настоящее время экономическая система России претерпевает глубокие организационные, функциональные и структурные изменения. Осуществляется переход к новым формам организации предприятий и экономическим отношениям в государстве. Значительная роль в этом процессе отводится акционерным обществам.

Однако слабо изученной остается такая организационно-правовая форма хозяйствования предприятий как производственный кооператив.

Следует заметить, что производственные кооперативы известны на протяжении почти 200 лет и исторически отнесены к наиболее продуктивным сферам хозяйствования.

Многочисленные факты свидетельствуют о том, что граждане, которые создают кооперативы или уже их создали, не обладают, как правило, знаниями, необходимыми для правильной, в соответствии с законодательством, организации их работы. Это приводит к различным нарушениям, в том числе и к ущемлению прав членов кооперативов.

Законодательство РФ выделяет две организационно-правовые формы кооперативов: производственный и потребительский. Обе этих формы имеют схожие черты, в связи с чем в литературе часто при определении понятия кооператива не производится деления на потребительские и производственные. В связи с этим наиболее логичным представляется дать общее правовое понятие кооператива, применимое к любой из его разновидностей, и лишь затем, на основе этого понятия выделить специфические черты производственных кооперативов.

Основные дискуссии по данному вопросу развернулись в первой четверти XX в. Так, известный экономист М.И. Туган-Барановский определял кооператив следующим образом: «...кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но доставление его сочленам, благодаря общему ведению хозяйства, каких-либо выгод иного рода» [7].

Согласно определению К.А. Пажитнова, кооператив есть «такое добровольческое соединение нескольких лиц, которое имеет своей целью совместными усилиями бороться с эксплуатацией со стороны капитала и улучшить положение своих членов и процесс производства, обмена или распределения хозяйственных благ, т.е. как производителей, потребителей или продавцов рабочей силы» [4].

Кооператив, по А.В. Чаянову, представляет собой «не более как часть хозяйства его членов», выделенную из общего организационного плана земледельческого хозяйства и «обобществленную в кооперативное предприятие» [8].

По мнению А.И. Терехова [6] и Л.И. Поволоцкого «кооперативами признаются добровольные объединения лиц с переменным личным составом и материальными средствами, организующие хозяйственную деятельность или труд своих членов на началах взаимопомощи, самостоятельности и самоуправления, на основах равенства прав членов в управлении, имеющие целью содействие их материальному благосостоянию и культурно-общественному развитию и действующие на основаниях уставов, зарегистрированных в соответствующих органах» [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кооператив - это добровольное объединение граждан для совместной деятельности. Поэтому

производственный кооператив - это добровольное объединение граждан для производственной или хозяйственной деятельности.

Правовое положение производственного кооператива определено Федеральным законом РФ от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах», Федеральным законом РФ 08.12.1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», Гражданским кодексом РФ (далее ГК РФ). Так, согласно ст. 107 ГК РФ производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов [3].

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Согласно ст. 26 ГК РФ их членами могут быть граждане Российской Федерации, достигшие 16 лет, а в соответствии со ст. 7 Закона о производственных кооперативах наряду с гражданами Российской Федерации членами производственных кооперативов могут быть иностранные граждане и лица без гражданства.

Все члены кооператива обязаны внести паевой взнос, а также участвовать личным трудом в деятельности кооператива. В случае, если член кооператива не участвует личным трудом в его деятельности, он обязан внести дополнительный паевой взнос, минимальный размер которого определяется уставом.

Поскольку в современном имущественном обороте кооперативы, основанные исключительно на личном труде их участников, неизбежно были бы оттеснены более мощными в экономическом отношении объединениями капиталов, законодательство в ограниченных размерах допускает участие в них не только личным трудом, но и исключительно имущественными вкладами («иное участие»), возможное также и для юридических лиц (применительно к которым невозможно говорить об их «личном трудовом участии» в деятельности кооператива).

Такие «финансовые участники» должны способствовать укреплению имущественной базы кооператива (получая взамен доход на вложенный в кооператив капитал), но не могут быть обязаны к личному трудовому участию в его деятельности. В их роли выступают не только предприниматели и иные состоятельные лица, но и, например, пенсионеры и другие нетрудоспособные граждане. Важно лишь, чтобы «финансовые участники» не преобладали среди других членов кооператива, по сути

превращая его тем самым в хозяйственное общество. Поэтому их число не может превышать 25% от числа обычных членов кооператива [2].

Производственный кооператив, подобно товариществам и обществам, представляет собой коммерческую организацию, основанную на началах членства, т.е. корпорацию. Однако в отличие от товариществ и обществ кооперативы рассчитаны не только и не столько на объединение имущества участников, сколько на их совместное, личное трудовое участие в деятельности созданной ими организации. Отсюда - распределение полученного дохода между участниками главным образом (или даже исключительно) по труду, а не пропорционально имущественным вкладам, а также наличие у каждого из них лишь одного голоса при решении всех общих вопросов (т.е. полное равенство в управлении общими делами).

В кооперативе может состоять любое количество участников. Однако по своей экономико-правовой природе он не может быть «компанией одного лица». Поэтому закон предусматривает обязательный минимум учредителей и участников производственного кооператива - не менее пяти членов [1, 2, 3].

Необходимость личного трудового участия в делах кооператива по общему правилу исключает для его участника возможность одновременного членства в двух или нескольких производственных кооперативах. Согласно п. 6 ст. 15 Закона о сельскохозяйственной кооперации членство в кооперативе должно оформляться выдачей «членской книжки».

Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных Законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Кооператив создается на основании устава, являющегося его единственным учредительным документом. В уставе кооператива помимо общих сведений, необходимых для учредительных документов любого юридического лица, должны быть также указаны условия: о размере и порядке внесения паевых взносов членами кооператива; о характере и порядке их трудового участия в его деятельности; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива и некоторые другие [2, 3].

Структура управления кооперативом определяется его корпоративной природой (отношениями членства его участников). Высшим (волеобразующим) органом управления здесь является общее собрание (в сельскохозяйственных производственных кооперативах, имеющих более 300 членов, оно может проводиться в форме собрания уполномоченных). Общее собрание имеет исключительную компетенцию, которая установлена законом и может быть расширена уставом конкретного кооператива. К ней отнесены: вопросы изменения устава кооператива; вопросы образования и прекращения полномочий других его органов и ревизионной комиссии (ревизора); прием и исключение членов кооператива; утверждение его

годовых отчетов и бухгалтерских балансов, а также распределение прибыли и убытков; решения о реорганизации и ликвидации кооператива и некоторые другие [1, 2, 3].

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания, не могут быть переданы на решение исполнительных органов даже по его собственному решению. Вместе с тем общее собрание кооператива, в отличие от общего собрания акционерного общества, вправе рассматривать и принимать решения по любым вопросам деятельности кооператива [2], в том числе входящим в компетенцию его исполнительных органов. В этом также выражается принцип кооперативной демократии, учитывающей совместный трудовой характер деятельности всех членов кооператива.

В крупных кооперативах (с числом членов более 50) могут создаваться также наблюдательные советы как постоянно действующие органы контроля их членов за деятельностью исполнительных органов. В этих случаях наблюдательный совет тоже получает исключительную компетенцию, определенную уставом конкретного кооператива [2, 3]. Наблюдательный совет является волеобразующим, а не волеизъявляющим (исполнительным) органом кооператива. Поэтому избранные в его состав члены кооператива не могут одновременно являться членами его исполнительного органа.

Исполнительными органами кооператива являются правление (коллегиальный орган) и его председатель (единоличный орган). Коллегиальный исполнительный орган создается в кооперативе с числом членов более 10, причем председатель кооператива одновременно возглавляет и его правление [2]. В этом случае уставом кооператива должна быть определена единоличная компетенция председателя. Члены правления и председатель кооператива избираются только из числа членов кооператива и не могут быть его наемными работниками (управляющими). В компетенцию исполнительных органов кооператива входит решение всех вопросов, не отнесенных к исключительной компетенции общего собрания и наблюдательного совета.

Все члены кооператива имеют равное право на участие в управлении его делами, получая всегда только один голос при принятии решений общим собранием, независимо от размера пая или трудового участия [2, 3]. Они вправе также получать соответствующую их трудовому или иному вкладу часть прибыли кооператива и ликвидационную квоту.

Наконец, они могут передать свой пай или его часть как другим членам кооператива, так и иным лицам и свободно выйти из кооператива, получив свой пай и другие предусмотренные уставом выплаты или выдачи. Поскольку отчуждение пая третьим лицам влечет обязанность их приема в кооператив (и личного трудового участия в его деятельности), закон ограничивает эту возможность требованием обязательного согласия кооператива на прием нового члена и правом других членов кооператива на

преимущественную покупку отчуждаемого третьему лицу пая (его части) [1, 2, 3].

Уставом кооператива разрешено устанавливать запрет на отчуждение пая или его части даже другому члену кооператива. Наследники умершего члена кооператива, унаследовавшие его пай (или часть пая), могут быть приняты в кооператив, только если его устав прямо предусматривает такую возможность [2, 3]. В ином случае они вправе претендовать лишь на компенсацию стоимости пая (его части).

К обязанностям члена кооператива относится внесение как паевого, так и вступительного и иных, в том числе дополнительных, взносов, предусмотренных уставом кооператива или решением его общего собрания. Члены кооператива (кроме «финансовых участников») обязаны личным трудом участвовать в его деятельности, соблюдая при этом трудовую и производственную дисциплину. Они могут нести и иные обязанности, предусмотренные законом или уставом кооператива (например, по неразглашению информации, являющейся коммерческой тайной кооператива). В субсидиарном порядке они также несут ограниченную ответственность по его долгам частью своего личного имущества.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение лежащих на члене производственного кооператива обязанностей он может быть исключен из кооператива по решению общего собрания [1, 2, 3]. Кроме того, член наблюдательного совета или правления кооператива может быть исключен из кооператива в случаях, когда он одновременно является членом другого, аналогичного по характеру деятельности кооператива (ибо при этом создается почва для злоупотреблений). Исключенный член кооператива сохраняет право на получение своего пая и других выплат или выдач, предусмотренных уставом кооператива для выходящих из него членов.

Реорганизация и ликвидация производственного кооператива осуществляются в соответствии с общими правилами гражданского законодательства о реорганизации и ликвидации юридических лиц. Она осуществляется по решению общего собрания кооператива (добровольно), а в установленных законом случаях и в принудительном порядке. Производственный кооператив может преобразоваться только в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению всех своих членов [1, 2, 3].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Производственный кооператив (артель) - это добровольное объединение не являющихся предпринимателями граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности; это коммерческая организация, основанная на началах членства, т.е. корпорация.

2. Учредительным документом производственного кооператива является устав.

3. Членами производственного кооператива могут быть граждане Российской Федерации, достигшие 16 лет, иностранные граждане, лица без гражданства и юридические лица, которые за неисполнение или ненадлежащее исполнение лежащих на члене производственного кооператива обязанностей он может быть исключен из кооператива по решению общего собрания.

4. Все члены кооператива обязаны внести паевой взнос, участвовать личным трудом в деятельности кооператива и нести по его обязательствам субсидиарную ответственность.

5. Реорганизация и ликвидация производственного кооператива осуществляются в соответствии с общими правилами гражданского законодательства о реорганизации и ликвидации юридических лиц.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О сельскохозяйственной кооперации».
2. Федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ (ред. от 30.11.2011) «О производственных кооперативах».
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: ИНФРА-М, 2013.
4. Пажитнов К.А. Основы кооперативизма. - М., 1917. - 177 с.
5. Поволоцкий Л.И. Основные начала кооперативного права. - М., 1924. - 155 с.
6. Терехов А.И. Советское кооперативное право. - Харьков, 1924. - 114 с.
7. Туган-Барановский М.И. Экономическая природа кооперативов и их классификация // Курсы по кооперации. Т. I. - М., 1906. - 110 с.
8. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. - М.: Наука, 1991. - 128 с.

**Баландина А.С., к.э.н.
доцент**

**Лазарева Е.А.
студент 2го курса**

**Томский государственный университет
Россия, г.Томск**

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье проведена оценка эффективности капитальных вложений с использованием метода реальных опционов на примере проекта малоэтажного строительства

Ключевые слова: опцион, метод реальных опционов, неопределенность, инвестиции, управление

На фоне общей нестабильности развития российской экономики возникает необходимость инвестиционного анализа в условиях неопределенности. В настоящее время еще не существует показателя оценки

эффективности капитальных вложений, адаптированного к деятельности предприятия в постоянно изменяющихся условиях. Традиционные подходы оценки эффективности инвестиционных проектов (сценарный анализ, дерево решений, NPV-анализ) предполагают, что проект должен осуществляться по заранее определенному, наиболее вероятному сценарию развития.

Современным, зародившимся в области управления деривативами инструментарием оценки, является метод реальных опционов **ROV** - (Real Option Valuation), который не противопоставлен перечисленным ранее, а является результатом их развития, объединяя и приведенную стоимость денежных потоков проекта, и мультисценарность, и модель дерева решений. В мире финансов опцион — это контракт, предоставляющий покупателю право купить (опцион «Call») или продать (опцион «Put»), определенное количество базисного актива по фиксированной в момент его заключения цене, которая называется ценой исполнения или «страйк», в течение обусловленного времени в обмен на уплату некоторой суммы (премии). Опцион — разновидность срочной сделки, которая не требует обязательного исполнения. Данное право реализуется либо на определенную дату, и тогда опцион называется европейским, либо в течение определенного срока — американский опцион [2, с. 335].

Реальный опцион — это опцион по реальным базовым активам (завод, запасы нефти, машины, производственные инвестиции) [3, с. 199].

Под реальным опционом подразумевают право менеджера проявить управленческую гибкость, которая отразится на ходе реализации проекта, и в конечном счете повлияет на оценку его эффективности.

Метод (ROV) целесообразно использовать, если:

- эффективность проекта изменяется в широком диапазоне в связи с высокой степенью неопределенности;
- менеджеры предприятия способны гибко реагировать на поступающую информацию по проекту;
- эффективность проекта напрямую зависит от принимаемых менеджментом предприятия решений;
- при оценке проекта по методу дисконтированных денежных потоков (DCF) значение чистого приведенного дохода (NPV) отрицательно или незначительно больше нуля.

Биномиальная модель является одной из наиболее употребляемых моделей оценки стоимости реальных опционов так, как для многих инвестиционных проектов нецелесообразно проводить анализ большого количества мало отличающихся друг от друга вариантов развития событий, в этом случае достаточно детально подготовить два сценария реализации проекта. На цену опциона влияют 5 факторов: стоимость актива, лежащего в основе опциона, неопределенность (среднеквадратическое отклонение), цена исполнения, срок до исполнения, временная стоимость денег (безрисковая процентная ставка) [1, с. 157].

Рассмотрим пример опциона на отказ от инвестиций в проект малоэтажного строительства в районе г. Новосибирска. Проект рассчитан на 4 года.

Таблица 1.

Первоначальные инвестиции

Расходы	Стоимость, млн. руб.
Проектные работы	10
Производственный участок, производственный цех, склады	30
Производственное оборудование	60
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40
Земля под застройку	160
Итого:	300
* в условиях 2012-2013гг.	

После окончания проекта планируется реализация оборудования в размере 50% от его стоимости, а участка с сооружениями по первоначальной стоимости (табл. 3).

Таблица 2.

Определение средневзвешенной цены капитала проекта

Источники финансирования	W-Доля(%)	K – Стоимость привлечения(%)
Собственный капитал	35	15
Заемного капитал	65	60

$$WACC = w_c * k_c * (1-s) + w_z * k_z = 27\%$$

* где $s = 20\%$ - ставка по налогу на прибыль

Таблица 3.

Реализация активов после окончания проекта

Вид актива	Первоначальная стоимость (млн. руб.)	Остаточная стоимость (в % к первоначальной стоимости)	Ликвидационная стоимость (млн. руб.)
Производственный участок, производственный	30	100	30

цех, склады			
Производственное оборудование	60	50	30
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40	50	20
Итого:			80

Существует 75% вероятность, что в первый год реализации проекта спрос будет высоким. В этом случае денежный поток составит 100 млн. руб. Если спрос будет высоким, то вероятность того, что в последующие 3 года он останется высоким равна 75%. Ежегодные чистые денежные потоки в этом случае составят 160 млн. руб. в год. В противном случае чистые потоки по проекту со второго периода составят 90 млн. руб. в год.

В альтернативном варианте поток денежных средств за первый год составит 60 млн. руб. При этом вероятность того, что спрос останется низким составляет 80%. В этом случае потоки будут равны 40 млн. руб. в год. Если после низкого спроса в первый год ситуация на рынке жилья изменится, то с вероятностью 20% спрос возрастет и чистый поток со второго периода составит 120 млн. руб. в год.

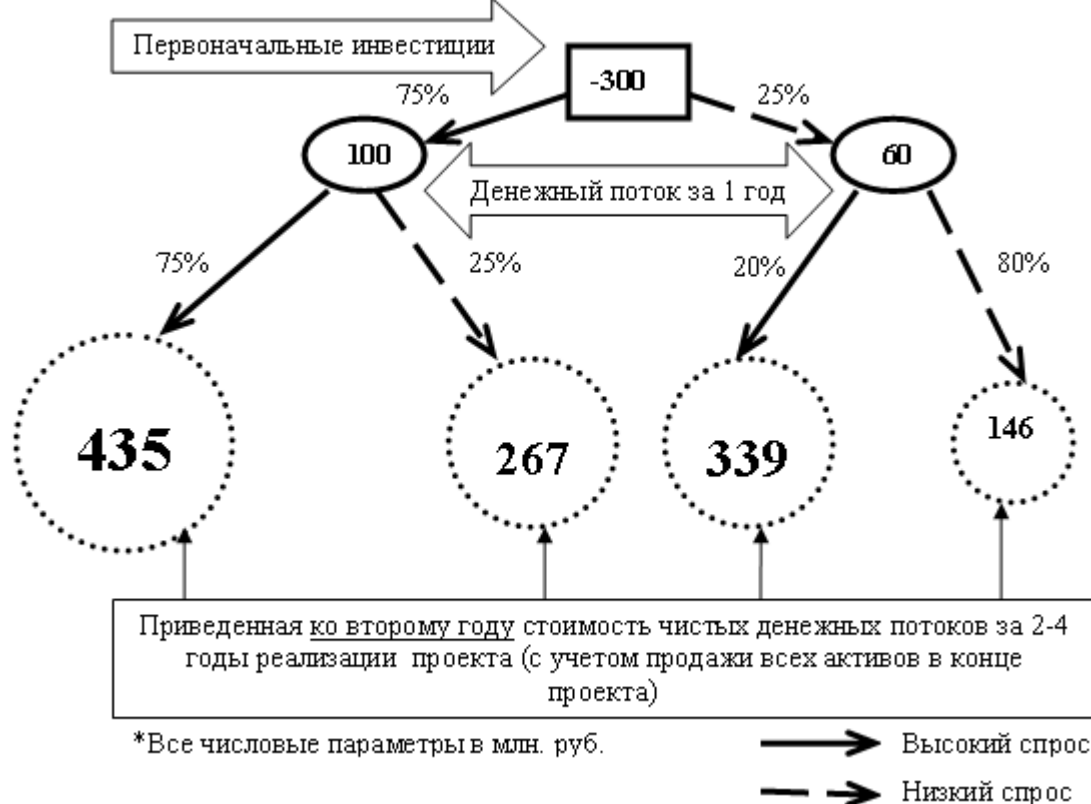


Рисунок 1. Дерево решений проекта

Однако компания может воспользоваться опционом на отказ от проекта (возможностью реализовать активы после первого года работы). Так как в первом году компания планирует застроить 30% приобретенной земли, а производственное оборудование и транспорт теряют за год эксплуатации 25% своей стоимости (расходы на проектные работы будем считать безвозвратными), то совокупный доход от реализации активов после 1 года:

$$D = 0,75(60 + 40) + 0,7 * 30 + 0,7 * 160 = 208$$

Чистая приведенная ко второму году стоимость (с учетом продажи всех активов в конце проекта) без учета возможности продажи бизнеса (млн. руб.): $NPV = -18$

Так как $NPV \leq 0$, то по традиционным методам оценки проект признается убыточным. Но у компании есть возможность прекратить проект после 1 года реализации.

Рассчитаем опцион на отказ:

Таблица 3.

Факторы, влияющие на цену опциона

Фактор	Расчетное значение
NPV проекта без учета на отказ от него (не принимая во внимание потоки 1 года), (млн. руб.)	$P = 211$
D - Цена исполнения опциона (доход от реализации активов после 1 года), (млн. руб.)	$D = 208$
Срок до исполнения опциона, (годы)	1
Безрисковая процентная ставка (доходность краткосрочных ОФЗ), (%)	7
При высоком спросе: стоимость проекта в 1 году (без учета потоков 1 года)*	$PV_B = 309$
При низком спросе: стоимость проекта в 1 году (без учета потоков 1 года)*	$PV_H = 145$
* Данные используются для оценки фактора неопределенности	

Стоимость проекта может либо увеличиться на $\left(\frac{309}{208} - 1\right) = 48,6\%$, либо уменьшится на $\left(\frac{145}{208} - 1\right) = 30,3\%$. Вероятность увеличения стоимости проекта с нейтральным отношением к риску:

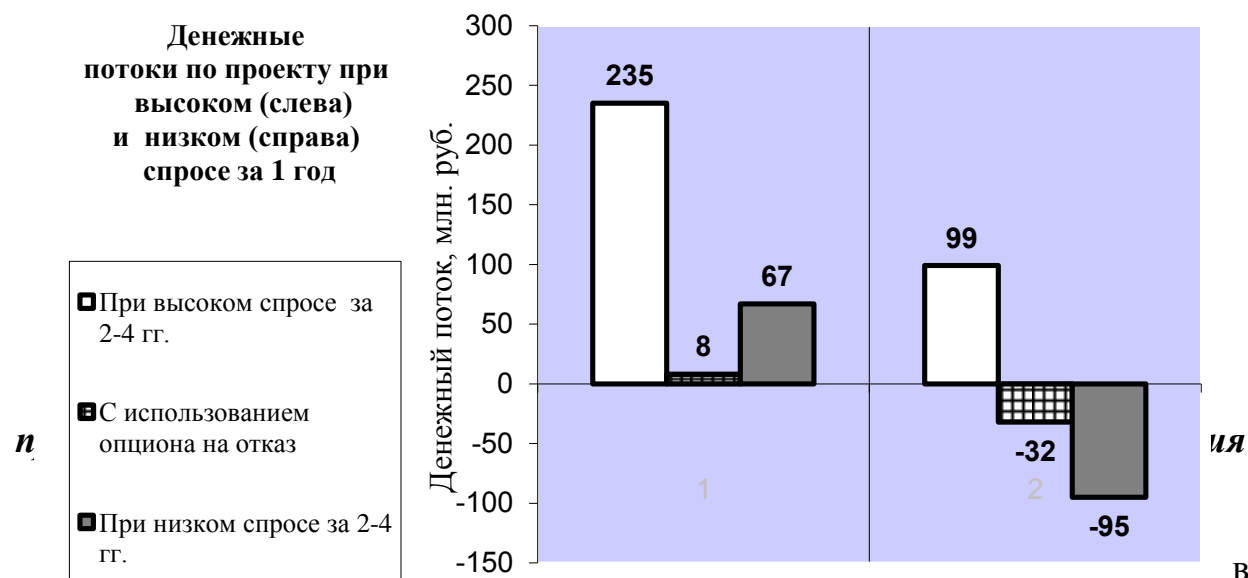
$$\tau = \rho * (48,6\%) + (1 - \rho) * (30,3\%) = 7\% \quad (1)$$

где τ - ожидаемая доходность; ρ - вероятность роста.

Из формулы получим: $\rho = 47,3\%$

В случае успеха проекта опцион на отказ обесценится, так как приведенный ко второму году суммарный денежный поток по дальнейшей

реализации проекта при высоком уровне спроса в первый год больше, чем при использовании опциона. Поэтому эффективнее продолжить реализацию проекта, даже в случае уменьшения спроса во 2-4 гг. (Рис. 2.)



дальнейшем целесообразно отказаться от реализации этого проекта. Экономия составит: $(208 - 145) = (-32 - (-95)) = 63$ млн. руб.

Ожидаемая стоимость (С) опциона в конце года составит:

$$C = 47, 3\% * 0 + 52,7\% * 63 = 33,2 \text{ млн. руб.}$$

Приведенная стоимость опциона на отказ находится по формуле:

$$C' = \frac{C}{1 + \tau} = \frac{33,2}{1 + 0,07} = 31 \text{ млн. руб.}$$

Стоимость проекта с учетом опциона на отказ составит:

$$NPV' = NPV + C' = -18 + 31 = 13 \text{ млн. руб.}$$

Допуская, что доходность проекта имеет логнормальное распределение, оценим стоимость опциона по модели Блэка-Шоулза. Стоимость опциона Call рассчитывается по формуле (2):

$$V_c = N(d_1) * P - N(d_2) * PV(EX), \quad (2)$$

$$\text{где } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{P}{EX}\right) + \frac{\tau + s^2}{2} * t}{s * \sqrt{t}}; \quad d_2 = d_1 - s * \sqrt{t}; \quad N(d) \text{ — интегральная}$$

функция нормального распределения; \ln — натуральный логарифм. EX — цена исполнения опциона; $PV(EX) = EX * e^{-\tau t}$; τ — краткосрочная безрисковая ставка доходности (в расчетах принята за 7%); t — количество периодов до срока исполнения опциона; P — текущая стоимость проекта (приведенная стоимость будущих входящих денежных потоков); s — стандартное отклонение доходности актива за период (с непрерывным начислением) или волатильность рынка. Стоимость опциона Put

рассчитывается по формуле (3), как сумма стоимости опциона колл и приведенной стоимости цены исполнения за минусом текущей стоимости проекта [1. С. 159]:

$$V_p = V_c + PV(EX) - P \quad (3)$$

Для определения волатильности рынка вычислим:

1) Ожидаемую стоимость проекта в первом году без учета потоков 1 года (млн. руб.):

$$P' = \frac{0,75 * (0,75 * 435 + 0,25 * 267) + 0,25 (0,2 * 339 + 0,8 * 146)}{1 + 0,27} = 268.$$

2) Приведенную ожидаемую стоимость проекта без учета потоков 1 года (млн. руб.): $P = \frac{0,75 * (0,75 * 435 + 0,25 * 267) + 0,25(0,2 * 339 + 0,8 * 146)}{(1 + 0,27)^2} = 211268$

3) Логарифмические доходности: ожидаемая = $\ln\left(\frac{268}{211}\right) = 23,9\%$; при высоком спросе = $\ln\left(\frac{309}{211}\right) = 38,1\%$; при низком спросе = $\ln\left(\frac{145}{211}\right) = -37,5\%$

Дисперсия равна:
 $s^2 = 0,75 * (0,381 - 0,239)^2 + 0,25 * (-0,375 - 0,239)^2 = 10,9\%$

Волатильность рынка: $s = 33\%$

Рассмотрим подробнее расчеты стоимости реального опциона, результаты которых сведены в табл. 4. (расчеты проводились с помощью встроенных функций MS Excel).

Таблица 4.

Расчет стоимости проекта с учетом опциона на отказ по модели Блэка-Шоулза

Параметр	Значение
Текущая стоимость проекта - P	211 млн. руб.
Цена исполнения опциона - EX	208 млн. руб.
Волатильность - s	33%
Количество периодов до срока исполнения опциона - t	1г
Краткосрочная безрисковая ставка доходности - τ	7%
Число - e	2,71828
$d1 = \frac{\ln\left(\frac{P}{EX}\right) + \frac{\tau + s^2}{2} * t}{s * \sqrt{t}}$	0,4196
$d2 = d1 - s * \sqrt{t}$	0,0896
Интегральная функция нормального распределения - N(d1)	0,662611
N(d2)	0,535697

Стоимость опциона Call - V_c	35, 1 млн. руб.
Стоимость опциона Put - V_p	18 млн. руб.
Стоимость проекта: $NPV'' = NPV + V_p = -18 + 18 = 0$	

Разница между стоимостью проекта, рассчитанной по биномиальной модели ($NPV' = 13$ млн. руб.) и по модели Блэка-Шоулза ($NPV'' = 0$) связана с тем, что биномиальная модель базируется на дискретном распределении стоимости проекта (2 возможных результата развития события в каждом звене дерева решений), а модель Блэка-Шоулза - на непрерывном распределении. Но следует иметь в виду, что допущение модели Блэка-Шоулза о логнормальном распределении доходности проекта и постоянной во времени дисперсии часто не выполняется.

Таким образом, рассмотренный проект за счет возможности досрочного прекращения переходит из разряда убыточных в эффективные так, как $NPV \geq 0$.

Применение теории реальных опционов позволяет снизить величину возможных рисков за счет уменьшения неопределенности, а также оценить инвестиционную привлекательность с учетом заложенных в проекте реальных опционов. Принимая во внимание, что сфера применения этой методики практически неограниченна и везде, где есть неопределенность, можно найти реальные опционы. Поэтому для менеджмента важно понимать, в чем состоит гибкость проекта, какие реальные опционы могут в нем присутствовать.

Уже сейчас некоторые зарубежные компании успешно используют в своей практике методы реальных опционов: «Merck» - крупнейшая международная фармацевтическая компания; «Бритиш Петролеум» - вторая по величине публично торгующаяся нефтегазовая компания в мире). Среди российских компаний, внедряющих в практику оценки эффективности бизнеса и его перспектив метод реальных опционов можно назвать такие компании, как «Газпром», «Лукойл», «Северсталь».

Использованные источники:

1. Будылин М.А. Применение реальных опционов для оценки инвестиционных проектов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М. Ф. Решетнева. 2007. №4. С. 157-160.
2. Высоцкая Т. Применение теории реальных опционов к оценке стоимости инвестиционных проектов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 334-339.
3. Малышев Е. А., Подойницын Р. Г. Метод оценки инвестиций на основе реальных опционов // Экономика региона. 2013. № 1. С.198-204.

*Балашов Е.В., к.э.н.
доцент
Галлямова Р.А.
студент 4 курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ

Развитие экономики на сегодняшний день невозможно без высокого уровня развития денежной системы и использования современных платежных инструментов.

Актуальность статьи заключается в том, что правовое обеспечение операций с использованием банковских карт - одна из наиболее важных проблем, стоящих в настоящее время перед государством.

В настоящее время среди международных платежных систем: «Visa International», «Europay International» и «American Express». Среди отечественных платежных систем можно выделить «Юнион Кард», «Сберкарт», «CyberPlat».

Безналичные расчеты с использованием банковских карт регулируется следующими нормативно-правовыми актами: Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» и ряд положений, указаний и писем Банка России.

Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ, устанавливает правовые и организационные основы национальной платежной системы, регулирует порядок оказания платежных услуг, в том числе осуществления перевода денежных средств, использования электронных средств платежа, деятельность субъектов национальной платежной системы, а также определяет требования к организации и функционированию платежных систем, порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платежной системе [1]. Недостаток этого закона заключается в том, что он не предусматривает создание новой национальной системы платежных карт. До принятия этого Закона Правительством Российской Федерации при участии Ассоциации российских банков был подготовлен законопроект. Согласно которому предлагалось главу пятую законопроекта посвятить Национальной системе платежных карт (НСПК) «Российские платежные карты», которая должна стать основой для обеспечения общенациональной доступности розничных платежных услуг.

Положение ЦБР от 24 декабря 2004 г. N 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных

карт». Положение определяет порядок эмиссии и использования банковских карт. В данном документе даны определения, что такое кредитная, расчетная и предоплаченная карта. Положением установлен круг операций, которые могут проводить физические лица, организации или индивидуальные предприниматели, с использованием банковских карт [2].

Массовое внедрение банковских карт сдерживается отсутствием специального закона, который регулировал бы все отношения, связанные с осуществлением различных сделок с использованием банковских карт. Так, например, Проект Федерального закона «Об использовании платежных карт в Российской Федерации». Этот проект до сих пор не принят. Данный Законопроект дает описание прав, обязанностей и ответственности всех участников расчетов с использованием платежных карт, а также описывает обязательные признаки, реквизиты, типы платежных карт, регулирует вопросы их защиты, эмиссии, ответственности сторон, в том числе при несанкционированном использовании карты.

В настоящее время основным нормативным правовым актом, устанавливающим правовой режим банковских карт и порядок совершения безналичных расчетов с использованием банковских карт, является Положение Банка России № 266-П.

Таким образом можно сделать вывод, что у нас же до сих пор нет законодательных актов, непосредственно регулирующих электронные платежи, и регулирующие безналичные расчеты с использованием банковских карт. Документы представлены в основном нормативными актами Центрального банка.

В качестве мер совершенствования правового регулирования безналичных расчетов с использованием банковских карт, можно предложить несколько направлений:

- комплексная система защиты банковской деятельности. Нормативная база, касающаяся применения методов и средств защиты, пока недостаточно развита;
- стандартизация правил проведения расчетов, правил проведения банковских операций.

Также необходимо создать и развивать системы электронных межбанковских телекоммуникаций.

Использованные источники:

- 1 Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ (принят Государственной Думой 14 июня 2011 года, одобрен Советом Федерации 22 июня 2011 года) [Электронный ресурс] :СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 2 Положение ЦБР от 24 декабря 2004 г. N 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» (утв. ЦБ РФ 24.12.2004 N 266-П) (ред. от 23.09.2008) [Электронный ресурс] :СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Фатхиева Д.Р.

студент 5-го курса

Бакирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье рассматриваются модели финансирования текущей деятельности предприятий.

Ключевые слова: модели финансирования, управления оборотным капиталом, финансовые ресурсы.

Вообще, финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, которые переходят в распоряжение предприятия. Они предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями. Кроме того, финансовые ресурсы служат для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, а также используются для экономического стимулирования работников предприятия. Источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные средства предприятия и привлеченные им из разных источников.

Выбор модели управления оборотным капиталом является ключевым моментом финансового менеджмента, определяющим характер взаимодействия предприятия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок. Политика заимствований должна быть стабильной и обеспечивать непрерывность финансовых потоков, т.к. большинство факторов неизменны в краткосрочном периоде или меняются незначительно. Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала зависит от ряда причин, определяемых как внутренним, так и внешними ограничителями, микро- и макроэкономическими факторами.

В теории финансового менеджмента известны четыре модели финансирования текущих активов, которые различаются между собой с точки зрения роли кредита и других краткосрочных обязательств в текущем финансировании фирмы. Рассмотрим эти модели более детально в таблице 1.

Таблица 1 Модели управления оборотным капиталом

Наименование Модели управления оборотным капиталом	Роль краткосрочного кредита и кредиторской задолженности	Риск с позиций ликвидности
Идеальная	За счет краткосрочных обязательств финансируются полностью все текущие активы, т.е. и их переменная часть	Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно одновременно погасить все обязательства перед кредиторами
Агрессивная	За счет краткосрочных обязательств покрывается	Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться

	полностью варьирующая часть оборотных активов	лишь минимумом текущих активов невозможно
Компромиссная	Варьирующая часть оборотных активов покрывается на 50% за счет краткосрочных обязательств	Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли
Консервативная	Варьирующая часть покрывается частично за счет долгосрочных пассивов	Отсутствует риск потери ликвидности, т.к. нет краткосрочной кредиторской задолженности

Важная роль в управлении оборотным капиталом предприятия принадлежит краткосрочным заимствованиям, использование которых определяется выбранной моделью управления оборотным капиталом. Идеальная модель — слишком теоретическая. Действительно, трудно представить ситуацию, когда все оборотные средства сформированы за счет краткосрочных долгов, в реальной жизни она практически не встречается. В последних трех моделях (агрессивной, консервативной и компромиссной) главная идея состоит в том, что для обеспечения ликвидности предприятия необходимо, чтобы внеоборотные активы в совокупности с системной частью оборотных активов покрывались долгосрочными пассивами.[1]

Выбор модели управления оборотным капиталом является ключевым моментом финансового менеджмента, определяющим характер взаимодействия предприятия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок. Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала зависит от ряда объективных причин:

- масштабы деятельности: кредиторы по-разному относятся к крупным и мелким заемщикам, мелкий бизнес менее устойчив, крупные предприятия более инертны, но у них более весомый собственный капитал;
- этап жизненного цикла фирмы: как правило, на этапе становления трудно найти кредиторов, при налаженном стабильном бизнесе — проще;
- отраслевые особенности структуры издержек, определяющие силу операционного рычага и риск заемщика;
- отраслевые особенности кругооборота капитала, скорость его оборота, равномерность поступления выручки, длительность производственно-финансового цикла: наиболее привлекательны для кредиторов предприятия с быстрым оборотом капитала и равномерным поступлением выручки (например, торговое предприятие может позволить себе большие суммы краткосрочной задолженности, не нарушая своей ликвидности);
- сезонность, дискреционность расходов (одномоментные или постоянно осуществляемые).

Политика заимствований должна быть относительно стабильной, т.к. большинство из вышеперечисленных факторов практически неизменны в краткосрочном периоде или могут меняться незначительно. Изменение

масштаба деятельности, переход предприятия на очередную стадию жизненного цикла потребуют изменения политики в области привлечения кредитных источников. Определение степени участия заемного капитала в финансировании текущей деятельности фирмы должно производиться на основе прогнозирования рисков заемщика, учета интересов собственников, акционеров. Фирма должна определить, насколько широко она будет привлекать заемные источники финансирования, не выходя за границы допустимого риска.[3]

Модели управления оборотным капиталом, т.е. степени участия кредитных источников в финансировании текущей деятельности фирмы, зависит от объективных факторов — величины финансового и операционного рычага.

Риск заемщика и пределы безопасного заимствования могут быть определены на основе исследования эффектов операционного и финансового рычага в деятельности предприятия, которые зависят от следующих параметров:

- структуры издержек производства (в торговле — издержек обращения);
- состава источников финансирования (соотношения собственных и заемных средств);
- рентабельности производства, которая ограничивает возможности выплаты процентов;
- уровня налогообложения (через налоги изымается часть денежных поступлений, ограничивается платежеспособность заемщика);
- цены заемных средств, которая определяет доступность кредита.

При использовании заемных средств на условиях выплаты постоянного дохода кредиторам (банковские кредиты, займы, облигации и др.) возрастают риски акционеров, т.к. в таком случае могут сократиться выплаты дивидендов. Кроме того, предприятие, связанное множеством долговых обязательств, лишается свободы маневра.

Источники финансирования дополнительной потребности в оборотном капитале закладываются в план финансирования инвестиционного проекта на осуществление капитальных вложений и финансируются на долгосрочной основе, как правило, из нескольких источников (собственные средства, облигационные займы, банковские и бюджетные кредиты и т.д.). Остальные перечисленные выше причины изменения потребности в оборотном капитале связаны с текущей деятельностью предприятия.

Потребность предприятия в дополнительных оборотных средствах финансируется за счет собственных средств или за счет кредита — коммерческого, банковского или бюджетного. Традиционно краткосрочные кредиты и займы являются наиболее гибкими формами финансирования дополнительной потребности в оборотных средствах, возникающей по

причине конъюнктурных рыночных колебаний спроса и соответственно объемов реализации.[2]

Для покрытия дополнительной потребности в оборотных средствах могут использоваться коммерческий (товарный, денежный, вексельный), банковский, бюджетный кредит. Независимо от характера кредиторов, вида и формы краткосрочного кредитования необходимо видеть связь краткосрочного кредита с движением оборотного капитала. Возможности привлечения и погашения различных внешних источников финансирования зависят от особенностей кругооборота оборотного капитала данного предприятия, связанных с длительностью производственно-коммерческого цикла, сезонностью деятельности и другими условиями. Объектами краткосрочного кредитования могут быть оборотные средства в целом, а также отдельные их элементы, например сырье и материалы, товары и др.

У российских предприятий, как правило, среди краткосрочных обязательств преобладает кредиторская задолженность, а долгосрочные заимствования невелики. Банковский кредит не играет столь заметной роли в обеспечении текущей деятельности предприятий, как это имеет место за рубежом. В то же время существует ряд крупных предприятий, широко использующих банковские кредиты для финансирования текущей деятельности.

Для того чтобы выбрать наиболее удачную модель финансирования текущей деятельности предприятия, необходимо учесть целый ряд параметров, таких как: масштабы деятельности компании, этап жизненного цикла предприятия, а также отраслевые и сезонные особенности ведения бизнеса.

Использованные источники:

1. Булатов, А. "Экономика": глоссарий [Текст]: учебник / А. Булатов - М.: Проспект, 2008 г
2. Екимова, К.В., Шубина, Т.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: Учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина; Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 375 с.
3. Элитариум. Финансы. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2010/04/19/finansirovaniye_organizacii.html

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Фатхиева Д.Р.

студент 5-го курса

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье ставится задача провести ряд показателей по анализу состояния текущих активов и источников их финансирования.

Ключевые слова: финансирование, текущая деятельность, выручка от реализации, динамика прибыли и рентабельности.

Управлять финансами означает в существенной мере определять или влиять не только на накопление денежных средств и финансовых ресурсов, но и на финансирование. Цель любого финансирования - покрыть определенный заранее или вновь возникший в ходе ведения бизнеса денежный расход.[2]

Определяющая часть денежных расходов предприятий, фирм, компаний носит не единовременный, не капитальный, а текущий, оборотный характер.

Под текущей деятельностью принято понимать совокупность разновидностей производственной, хозяйственной, финансовой деятельности предприятия, которая не носит капитального и иного долгосрочного характера.

Финансирование текущей деятельности предприятия осуществляется в порядке финансирования его текущих финансовых потребностей.[1]

Рассматриваем практическое применение на примере открытого акционерного общества "Уфимское моторостроительное производственное объединение". Основной деятельностью предприятия является выпуск современной качественной авиационной техники.

Для того чтобы охарактеризовать экономическое состояние предприятия, проведем анализ по ряду показателей, характеризующих основные производственные фонды, трудовые ресурсы, финансовый результат деятельности. Некоторые показатели деятельности предприятия представлены в следующих таблицах:

Таблица 1 Показатели уровня концентрации производства, млн. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+;-) 2013 г. к 2011 г.
Выручка от реализации работ и услуг, млн. руб.	20 375	25 425	37 652	17 276
Среднегодовая	2 969	4 060	6 655	3 685

стоимость основных производственных фондов, млн. руб.				
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	15,1	16,2	19,2	4,1

Таким образом, в период с 2011г - 2013 выручка увеличилась на 17 276 580 тыс. руб. что свидетельствует о том, что на предприятии произошел рост производства. Это обусловлено ростом объемов контрактных обязательств ключевым покупателям. В частности, рост выручки от российских поставок составил 28,6% (18,2 млрд руб.); двукратный рост зафиксирован по поставке в Индию (7,5 млрд руб.); по сравнению с 2012 г. получена выручка от поставок в Индонезию и Алжир.

Также следует отметить, увеличение среднегодовой стоимости основных средств и численности работников, что также является положительным моментом в деятельности предприятия.

Далее рассмотрим выручку от реализации по видам выполненных работ и услуг.[3]

Таблица 2 Структура выручки по видам производственной продукции

Наименование продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (%) 2013 г. к 2011 г.
Объем производства всего, млн. руб., в т.ч.:	20 787	26 330	38 400	184,73%
Оборонная продукция	19 327	25 352	37 200	192,48%
Гражданская продукция	1 460	978	1 200	82,19%

Из таблицы видно, что спрос на всю продукцию выпускаемую предприятием, увеличился в 2013 по сравнению с 2011 годом. В 2013г. более 37 млрд. рублей составило изготовление и сервисное обслуживание изделий по оборонной тематике с темпом роста 192,48 % по отношению к 2011 году. Объем выпуска гражданской продукции в 2013 году составил 1 200 млн. рублей, что выше уровня прошлого года в связи с увеличением объемов производства двигателей АЛ- 31 СТ в соответствии с заключенными договорами по поставке продукции на объекты ОАО «Газпром».

В 2013 году ОАО «УМПО» приступило к серийному выпуску комплектующих авиадвигателей семейства PW300, PW 200 для корпорации Pratt Whitney Canada.[3] Всего за 2013 год было произведено 493 узла, отгружено 460. В области поставок газоперекачивающего оборудования на компрессорные станции ОАО «Газпром» произведено и отремонтировано 16 двигателей АЛ-31 СТ. Объем заказов по линии Министерства обороны Российской Федерации вырос в 2 раза и составил 12 469 млн. рублей

(рисунок 1). В полном объеме выполнены контрактные обязательства по производству и ремонту двигателей АЛ - 31Ф и АЛ-31ФП.



Рисунок 1 Объем заказов по линии Министерства обороны Российской Федерации

Выручка от реализации в 2013г. выросла и составила 37 652 млн. рублей по сравнению с уровнем 2012 года.

По итогам 2013 года выработка на 1 работника выросла до 1 714 тыс. рублей (рисунок 2).



Рисунок 2 Динамика выручки от реализации и выработки на 1 работника

Далее рассмотрим динамику прибыли и показатели рентабельности ОАО «УМПО».[3]

Таблица 3 Динамика прибыли и показатели рентабельности, млн. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+;-) 2013 г. к 2011 г.
Основные средства млн.руб.	8 044	9 183	12 021	3 977

Прибыль от реализации работ и услуг млн. руб.	2 393	2 839	3 392	998
Валовая(балансовая) прибыль, млн.руб.	6 695	9 031	12 348	5 653
Чистая прибыль, млн.руб.	844	2 125	2 553	1 709
Рентабельность продукции, %	10,50%	23,15%	21,24%	10,75%

Исходя, из рассмотренных данных следует, что по всем показателям по отношению к 2011 году в отчетном году наблюдается рост. Рост данных показателей предполагает положительную тенденцию развития предприятия. В 2014 году в УМПО ожидают дальнейшее увеличение объемов производства продукции и выручки.

Использованные источники:

1. Кулешова В.П. Инновационное развитие финансового сектора организаций АПК [Текст] /под общей редакцией к.э.н., доцента Кулешовой В.П.-Уфа: БГАУ-2011.-156.
- 2.Журнал «Вестник» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-podhody-k-finansirovaniyu>.
3. ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.umpo.ru>

*Балыкина С.Н.
студент
Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ БИВЕРА (на примере ООО «Урицкий молокозавод»)

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы рынка молочной продукции в России после вступления в ВТО. На примере предприятия ООО «Урицкий молокозавод» проведено прогнозирование банкротства при помощи модели Бивера, даны рекомендации для продолжения дальнейшего развития, выявлены положительные стороны своевременных расчетов и их необходимость.

Ключевые слова: Банкротство, модели, ВТО, молочная продукция

Актуальным вопросом в настоящее время для аграрного сектора становится изучение моделей прогнозирования банкротства, то есть своевременный расчет финансовых показателей позволяющий уберечь организации этой отрасли от убытков и разорения. Сейчас особенно важно контролировать положение организаций на рынке, в связи с наболевшей темой вступления нашей страны в ВТО.

Результатом стало то, что ряд сельскохозяйственных отраслей встал перед выбором – буквально за 7-8 лет выйти на уровень конкурентоспособности, который позволит потеснить импортеров продовольствия в Россию, или погибнуть. Эксперты в данной области считают, что только масштабные инвестиции и меры господдержки могут снять эту угрозу национальной продовольственной безопасности.

Рассмотрим сложившуюся проблему для рынка молочной продукции. Здесь можно увидеть не только отрицательные стороны, но и некоторые положительные моменты. Кроме того, что после вступления России в ВТО, резко возрос импорт молочной продукции и пальмового масла, содержащегося в большинстве импортной продукции, также открылись новые горизонты экспорта для отечественных производителей. Важно отметить, что на многих производствах в России, при переработке сырья и получении готового продукта не добавляются примеси, пальмовое масло и генномодифицированные добавки, что повышает качество, а соответственно и конкурентоспособность производимой продукции.

Одним из производителей молочной продукции является ООО «Урицкий молокозавод», располагающийся Орловской области Урицкого района.

Наибольшую популярность в прогнозировании банкротства приобрели модели известного западного экономиста Альтмана. Известны его двухфакторная модель, пятифакторная модель для ОАО, чьи акции котируются на рынке, пятифакторная модель для ЗАО и предприятий, чьи акции не котируются на рынке.

Также важна модель Ж.Конана, М.Голдер. рассчитанное значение, по данной модели позволяет определить вероятность задержек платежей фирмы.

Интересной моделью является также модель надзора над ссудами – Чессера. С ее помощью создается прогноз на случай невыполнения клиентом условий договора о кредите.

Кроме этого, известны модели таких ученых, как: модель Лисса, четырехфакторная модель Тафлера, модель Аргенти, модель О.П. Зайцевой, модель Казанского государственного технического университета, модель Сайфулина и Кадыкова.

Можно сказать о существовании множества моделей прогнозирования банкротства, которые необходимо успешно применять для сельскохозяйственных организаций. Своевременность таких расчетов для предприятия в наше время сможет обеспечить ему: во-первых, устранение признаков финансовой несостоятельности, во-вторых, восстановление платежеспособности в срок, также, обеспечить финансовую устойчивость на перспективу и, наконец, добиться требуемого уровня рентабельности активов и собственного капитала.

Для расчета по заявленному предприятию используем наиболее распространенную и легкую в понимании модель Бивера. Он разделил значения показателей системы рассчитываемых коэффициентов на три группы: благополучные предприятия, за 5 лет до банкротства и за 1 год до банкротства. Каждый расчетный показатель определяется в какую-либо группу, в зависимости от его значения. Составляется расчетная таблица, которая заполняется по результатам сравнения. В соответствии с ней делается вывод на основе того, в какую группу попало большинство рассчитанных показателей.

Рассмотрим указанную выше систему показателей и расчетные данные по предприятию ООО «Урицкий молокозавод» в таблице 1.

Исходя из осуществленных расчетов, можно сделать вывод о том, что анализируемая организация в большинстве случаев относится ко 2 группе «за 5 лет до банкротства», что говорит о нестабильности положения ООО «Урицкий молокозавод» на рынке молочной продукции. Это нельзя назвать благоприятным фактором для производства.

Таблица 1. Диагностика банкротства ООО «Урицкий молокозавод» по системе Бивера.

Показатели	Методика расчета	Расчет, 2013 год	Группа 1 (благополучные предприятия)	Группа 2 (за 5 лет до банкротства)	Группа 3 (за 1 год до банкротства)	Характеристика рассчитанного показателя
1		3	4	5	6	7
Коэффициент Бивера	ЧП/ЗК	0,02	0,4 - 0,45	0,17	-0,15	Коэффициент попадает в группу 2
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	ОБА/ТА	1,90	2.L4..3,2	$1 \leq L4 \leq 2$	$L4 \leq 1$	Коэффициент попадает в группу 2
Экономическая рентабельность (R4)	ЧП/ВБ*100%	1,97	6-8 %	6-4 %	-22%	Коэффициент приближен к значению группы 2
Финансовый леверидж	ЗК/ВБ*100%	91,51	Меньше 37%	40-50%	80% и более	Коэффициент попадает в группу 3
Коэффициент покрытия активов собственными средствами	(СК-ВБА)/ВБ	0,20	0,4	0,4-0,3	Около 0,06	Коэффициент попадает в группу 2

После проведенных расчетов, необходимо оценить вероятность непосредственного наступления банкротства (Z_2). Для этого используем двухфакторную модель. Выберем два ключевых показателя, от которых, в большинстве своем, зависит вероятность банкротства. В данном случае – коэффициент текущей ликвидности и показатель удельного веса заемных средств в активах. Они умножаются на соответствующие показатели, рассчитанные в практической деятельности, которые являются константами:

$Z_2 = a + b \cdot K_{\text{тл}} + y \cdot \text{УДзк}$, где

$a = -0,3877$
 $b = -1,0736$
 $y = +0,0579$

константы

УДзк – удельный вес заемных средств в активах, в долях. Он равен:
 $(27017 + 18866) / 50142 = 0,92$

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности.

Если полученное значение $Z_2 < 0$, то вероятность банкротства невелика. И наоборот, если $Z_2 > 0$, то существует достаточно высокий риск банкротства. Рассчитаем показатель Z_2 для ООО «Урицкий молокозавод» за 2013 год:

$Z_2 = -0,3877 + (-1,0736) \cdot 1,90 + 0,0579 \cdot 0,92 = -2,37$

Полученное значение $Z_2 < 0$, что говорит о благоприятном состоянии для изучаемого предприятия. Оно не является банкротом. Но, несмотря на это, важно обратить внимание на то, что большинство показателей, рассчитанных в таблице 1 относятся всего лишь ко 2 группе. Предприятию следует стремиться к повышению уровня этих значений. Также. Важно отметить слишком высокую долю заемных средств по отношению к имуществу предприятия. Необходимо снижать данный показатель с 92% до 40%.

Как видно из произведенных расчетов, ООО «Урицкий молокозавод» способно развиваться, несмотря на все сложившиеся внешние обстоятельства. Их молочная продукция славится натуральностью сырья и соблюдением всех правил производства, поэтому предприятие сможет составить конкуренцию импортному продукту, поступающему на российские рынки.

Использованные источники:

1. Практикум по анализу финансовой отчетности организаций АПК/ Т.И.Гуляева, О.В. Сидоренко, Н.Ю. Трясцина. – Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2001. – 218 с.
2. http://base.garant.ru/70138110/#block_1700 /Дата обращения 06.04.2014
3. <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp> /Дата обращения 06.04.14

*Барабошина Н.В., к.ф.н.,
доцент
кафедра педагогического образования
Симонов Н.*

*студент группы 13 ПОэ
Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал)
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Бузулук*

ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ: ОТ ВИЛЛЫ ДО КОЛЛЕКТИВНОГО САДА

Любой горожан гордится тем, что он не сельский житель. Подсознательно мотивируя свою отношение к деревне, как сообществу неудачников, тех, кто не сумел себя реализовать в городе. Однако, как только горожан обретает заветную квартиру в мегаполисе, начинает думать о здоровом образе жизни, здоровой пище, чистой природе он вновь задумывается о преимуществах сельской жизни, и стремиться заполучить заветный сад, огород, дачу. Настоящая статья посвящена анализу практик загородного жилья и их эволюции от виллы до коллективного сада.

Первыми места временного жительства, помимо городского жилья пришли древние римляне. Именно виллу древние римляне считали истинным домом, ассоциировали со «священным пространством», храмом: «Дом – слово греческое, и потому в священных зданиях место перед целлой, служащей местопребыванием бога, греки называют продомос, а место за нею – опистодомос [1, с. 123].

Людям знатным, которые, занимая почетные и государственные должности, должны оказывать услуги гражданам, следовало делать царственные вестибулы, высокие атриумы и обширнейшие перистили, сады и аллеи, разбитые с подобающим великолепием [2, с.15].

В средневековой Европе первые замки для отдыха строились королем Прованса Рене. Это были типично летние резиденции, небольшие, как правило из белого камня, стены их порой украшались картинами итальянских художников [3].

В некоторых фортификационные укрепления сочетались с дворцовой пышностью. Большинство из них являлись охотничьими замками, таковыми были луарские резиденции Франциска I и его сына Генриха II.

В архитектуре эпохи Возрождения строительство вилл стало отражением роста индивидуализма и фантазии. Во Франции строительство декоративных замков и вилл началось на полтора века позже. В это время рядом с большими замками или небольшими укрепленными домами, предназначенными для обороны, вырастают красивые декоративные замки – дворцы, удобные для жилья, но сохранившие рудименты фортификационных сооружений.

Именно с XVII в. французские архитекторы начинают активно развивать садово-парковую систему, вначале подражая итальянскому садовому искусству, а затем вырабатывая свой собственный стиль.

В России вилл никогда не было. Тем не менее, практики загородного жилья были одними из самых любимых и самых благоустроенных в России благодаря русской усадьбе [4].

Дворянские усадьбы, «родовые гнезда» являются одним из уникальных явлений русской культуры. В течение многих лет они определяли экономическое и социальное развитие страны, влияли на формирование культурных ландшафтов, являлись регионо и культурообразующими центрами России, сохраняли и преумножали русское духовное наследие.

Как известно, формирование дворянской усадебной культуры в России связано с распространением светской европейской культуры (с конца XVII в.) 30-е годы XVIII в. крупными геокультурными центрами распространения светской европейской культуры стали Санкт-Петербург и Москва [5].

Дворянская усадьба – это, прежде всего, самостоятельная территориально-поселенческая единица, со своей структурой, функциями, системой внутренних и внешних связей.

Понятие «русская усадебная культура» претерпело эволюцию от замкнутой средневековой культуры XVII века, когда усадьба имела явно выраженный хозяйственный уклон, к середине XVIII – первой половине XIX века к периоду расцвета. Именно в этот период создаются крупнейшие загородные резиденции Петербурга и Москвы (Останкино, Кусково. Архангельское в Москве). С наибольшей последовательностью формируются усадебные ансамбли, доминирующую роль в ансамбле играл усадебный дом, хозяйственные постройки были вынесены в глубину сада, разбивался регулярный, по типу Версаля, парк. Дворянство, освобожденное в 1762 году от обязательной военной службы, обустривало свои городские и сельские усадьбы [6].

Общей особенностью размещения дворянских усадеб является их тяготение к административному центру. Дворянские усадьбы были своеобразными производственно-промышленными центрами. История развития большинства дворянских усадеб неразрывно связана с производственной деятельностью, которая повлияла в будущем на общую специализацию региона.

Некоторые землевладельцы пытались собрать в одном месте все то, что было дорого их сердцу. Поэтому в имениях создавались прекрасные библиотеки, складывались замечательные коллекции картин, устанавливались статуи, организовывались театры. Многие дворяне полагали, что именно отсюда, из «Дворянских гнезд», должна прийти помощь народу и вели легальную культурную, образовательную, попечительскую деятельность. Социально-культурную направленность в

дворянских усадебных комплексах имела и православно-религиозная деятельность, неразрывно связанная с повседневной жизнедеятельностью всех жителей усадьбы. Нельзя не отметить ландшафтно-преобразующего значения усадебной культуры, позволяющей рассматривать «Дворянские гнезда» как своеобразные оазисы культурных ландшафтов. Усадьбы формировались как архитектурно-планировочные комплексы, где присутствовал определенный творческий замысел, сохранялась территориальная общность и создавалась внешняя привлекательность [6].

Коренным образом изменилась усадебная культура после 1861 года. Изменения были настолько глубоки, что один из первых исследователей этой проблемы И.Н.Врангель заявил об угасании усадебной культуры, с ее синтетичностью – взаимосвязи пластических видов искусства – архитектуры, садово-паркового, прикладного и изобразительного со зрелищными музыкой, балетом, театром, народным искусством [7].

Меняется социальный статус владельца. Появляются купеческие усадьбы. Характерной особенностью конца XIX в. стали усадьбы – художественные центры, в которых творческая интеллигенция, обращаясь к народным истокам, способствовала возрождению древнерусской традиции (вспомним Абрамцево, Талашкино, Поленово).

Таким образом, говорить об угасании усадебной культуры в этот период можно не напрямую, а опосредованно. Угасала дворянская усадебная культура, ее четкие границы размывались новыми привнесенными элементами купеческой и мещанской культуры.

В настоящее время дворянская усадебная культура, к сожалению, практически утрачена и как элемент русской культуры (в широком смысле этого понятия), и как часть наследия (в более узком смысле).

К концу XIX в. русская усадьба заменяется более демократичными и более дешевыми в обслуживании дачами.

Сам термин «дача» появился в России, начиная со времен Петра Великого. Западноевропейский обычай выезжать на лето на дачу был привнесен, наряду со многими остальными, из заграничной практики, подсмотренной царем-реформатором. Петербургские жители, по достоинству оценили преимущества дачной жизни в условиях сырого и ветреного петербургского климата. Хотя есть упоминания, что еще в XVII веке великие князья строили второй двор за пределами городских стен [8].

Постепенно дачный отдых становится модным и вслед за членами царской семьи и их приближенными на дачи устремляются представители зажиточного дворянства. Некоторые из них могли позволить построить собственную дачу, другие пользовались домами, снятыми на лето.

После великих реформ 1981 г. обедневшие помещики зачастую сдавали свои родовые усадьбы под дачи, и дачи стали повсеместным явлением даже в небольших городах. Благодаря строительству развернутой сети железных дорог дачные места удаляются от города.

На дачу приезжали в начале мая, уезжали в начале сентября. Иногда дачный сезон продолжался и до октября – ноября. Чем дальше она была расположена от столиц или от губернского города, тем дешевле обходилась. Отдых на даче могли себе позволить и среднеобеспеченные слои населения [9].

Деревенскую или дачную жизнь можно определить тремя словами: простота, гостеприимство со стороны хозяев и скромность со стороны дачных жителей.

Дачные отношения были более свободными, «без чинов». Даже незнакомые люди сходились друг с другом очень быстро, так как цель была общей: отдохнуть и хорошо провести время. Дачные библиотеки резко отличались от усадебных библиотек. Усадьба – это понятие постоянное, библиотеки складывались трудами нескольких поколений. Дачная библиотека – временная, летняя. Дача место отдыха, развлечений. Отправляясь на дачу, брали с собой беллетристику, новое, что не успели прочитать в городе, легкое, чтобы была возможность отдохнуть.

Дачи в близкорасположенном реликтовом сосновом лесу или на прибрежной территории рек привлекали многие семьи тишиной, чистым сосновым воздухом. Здесь можно было отвлечься от городской суеты, уйти от строгих стандартов городской архитектуры, ощутить свободу пространства. Загородный дом мог иметь горницы, кухни, аллеи, усаженные березняком и черноталом, разные ягодные и садовые деревья, погреба, бани, пруды, фонтаны, колодцы, беседки, парники, гряды.

В советской России дача как феномен буржуазной, прошлой культуры вновь обесценивается. Дачная культура начинает понемногу восстанавливаться после войны.

Разумеется, дачный отдых представителями интеллигенции и работниками производств понимался по-разному. Дача была пространством свободы, удаленным от центра и власти, где велись вольные разговоры, хранилась самиздатовская литература и слушались «вражеские радиостанции».

Были и так называемые «профессорские дачи», которые считались элементом престижа: фраза «у них профессорская дача» автоматически поднимала статус ее владельцев.

А вот простым пролетариям дачи давали возможность избежать голода, вызванного экономическими и политическими потрясениями. Советская дача превратилась в своеобразное место для побега от действительности: только там жители коммуналок могли остаться наедине с самими собой.

Появилась еще более упрощенная и усредненная форма дачи – садовый участок. В 1949 году было принято постановление Совмина СССР «О коллективном и индивидуальном огородничестве и садоводстве рабочих и служащих», дачи стали доступны и для городского пролетариата. С этого

началось широкое развитие «садоводческих товариществ». Но массовым это явление стало уже в 50-е годы, когда появилась практика выделения сотрудникам знаменитых шести соток под дачу. Массовым феноменом садовые участки станут только в 1970-е годы, когда советские власти начали распределять небольшие участки земли вокруг больших городов (как правило, 600 квадратных метров или седьмую часть акра), чтобы дать городским рабочим стимул выращивать часть тех продуктов, которые в недостаточном количестве поставляла официальная экономика – таких, как овощи, фрукты и ягоды.

На современном этапе дача может осмысливаться по-разному: это и 6-соток огорода, и советская профессорская дача, и загородный коттедж за глухим забором и роскошная вилла с личным выходом к частному озеру. Все более заметно проникновение западноевропейских обезличенных форм сельской жизни в российскую повседневность. Однако идея создания «новой усадебной культуры» с «чистого листа», без опоры на опыт своего прошлого всегда оказывалась исторической иллюзией. Включая в себя ценности науки и искусства, нравственные, политические, религиозные, лингвистические ценности, обычаи и традиции, опыт человеческого общения и поведения, труда и быта, культурное наследие обеспечивает воспроизводство и самосохранение культуры [10].

Это еще одно подтверждение того, что город тесен для духа культуры, не удовлетворяет человека и просто возможность выехать отдохнуть на лоно природы. Ему хочется иметь свой уголок на земле, созданный по его замыслу. И это свидетельство того, что город и усадьба пересекаются в самой человеческой ментальности, они сосуществуют в духовной жизни человека.

Думается, что понятие родовой усадьбы сегодня не устарело. И речь здесь не о безвкусных богатых особняках «новой элиты». Традиции усадебной культуры в социокультурном пространстве России, о тех уголках, которые создаются людьми разного достатка, но создаются для семьи, где закладываются традиции, которые могут передаваться от поколения к поколению. Они ориентированы на то, чтобы в них было не только удобно и комфортно, но и была возможность для развития человека, его творческих способностей и возможностей.

Использованные источники:

1. Поляков, В.Н., Афанасьева, А.С., Ткаченко, Н.С. Природа в архитектуре древнеримских villae // Вестник ТГАСУ, 2012. - № 1. - С. 9-27.
2. Проскурина, Н.В. Наследие дворянских усадеб Воронежской области // Вестник ВГУ. Серия: география. Геоэкология, 2012. – № 2. – 108-114.
3. Злочевский, Г. Русская усадьба на страницах дореволюционных изданий / Г. Злочевский // Памятники Отечества. Мир русской усадьбы. – 1992. – № 5. – С. 77–87.

4. Деотто, П. Петербургский дачный быт XIX в. как факт массовой культуры // *Europa Orientalis*. – 1997. – № 16. – С. 357–372.
5. Федюк, Г. П. Усадьба-дача конца XIX — начала XX века как особый феномен русской усадьбы и ее культурное влияние на окружающую территорию. Библиотека усадьбы-дачи / Г. П. Федюк // *Усадебные библиотеки – история и современность : (Русская усадьба XVIII – начала XX вв. Проблемы изучения, реставрации и музеефикации)* : мат-лы науч. конф. Ярославль, 2002. – С. 16-19
6. Варрон, О латинском языке, V, 160 [Электронный ресурс]: E.J. Pratt Library . – Режим доступа: <https://archive.org/details/onlatinlanguage01varruoft>
7. Окшотт, Э. Рыцарь и его замок. Средневековые крепости и осадные сооружения. – Режим доступа: http://www.e-reading.ws/bookreader.php/1024118/Okshott_-Rycar_i_ego_zamok._Srednevekovye_kreposti_i_osadnye_sooruzheniya.html
8. Ефимова, Е. Замок и вилла в ренессансной Франции // *Искусствознание*. - Режим доступа : <http://istina.msu.ru/publications/article/3062757/>
9. Полякова, М.А. Русская усадебная культура как историко-культурный феномен [Электронный ресурс] : Общество изучения русской усадьбы. – Режим доступа: <http://oiru.archeologia.ru/biblio003.htm>
10. Сгибнева, О.И. Традиции усадебной культуры в социокультурном пространстве России.- Режим доступа: http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-7-philosophy-2-17-2012/6_%D0%A1%D0%B3%D0%B8%D0%B1%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf

Баранов И.И.
директор по ИТ

Бутя М.Э.
заместитель технического директора
Ильченко И.А.

начальник сектора
ОАО «Уральское КБ Трансмаш»
Российская Федерация, г. Нижний Тагил

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ КОНСТРУКТОРСКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА В МАШИНОСТРОЕНИИ

Аннотация: Проанализирован существующий порядок и предложено направление оптимизации конструкторско-технологической подготовки производства в машиностроении

Ключевые слова: жизненный цикл изделия, конструкторско-технологическая подготовка производства

Конкурентоспособность изделия определяется не только его потребительскими характеристиками, его востребованностью на рынке, но и технологичностью его изготовления, прямо влияющей на себестоимость производства и цену изделия для конечного потребителя. Технологичность изделия закладывается на этапе его разработки, при этом изделие, технологичное на одном предприятии, может оказаться совершенно не технологичным на другом, отличающемся от первого количественным и качественным составом оборудования и технологических процессов.

Однако, несмотря на большую экономическую значимость проблемы в процессе проектирования изделия, создания его конструкции отсутствует системный подход к сопоставлению разрабатываемых составных частей и изделия в целом технологическим задачам производства при постановке нового изделия в серию. Технологическая подготовка производства производится по факту, под уже разработанное и прошедшее испытания у разработчика изделие. Приобретение и внедрение новых производственных возможностей в обеспечение производства новых изделий не всегда экономически целесообразны, что влечёт за собой неоправданное увеличение себестоимости изделий. И напротив, сопротивление производства внедрению новых, действительно инновационных технологий, уменьшает потенциально возможный объём выпуска и снижает конкурентоспособность изделий.

Наиболее ответственным этапом жизненного цикла изделия (ЖЦИ) является конструкторско-технологическая подготовка производства (КТПП). Это обусловлено тем, что цена ошибок, заложенных как на этапе создания нового изделия, так и организации его производства, является весьма высокой и требующей впоследствии значительных финансовых вложений для исправления недочётов конструкции или процесса изготовления, а в некоторых случаях исправление ошибок невозможно.

Порядок разработки и постановки продукции на производство в Российской Федерации регламентирован ГОСТ Р 15.201-2000 [1]. В соответствии со стандартом общий порядок КТПП следующий:

- разработка технического задания на ОКР;
- разработка конструкторской и технологической документации;
- изготовление и испытания опытных образцов;
- приёмка результатов ОКР;
- подготовка производства;
- освоение производства.

Анализируя существующий порядок КТПП, можно увидеть процессный разрыв между разработкой изделия и постановкой его на производство. Предприятие-разработчик изделия, изготовив и успешно проведя испытания опытного образца, формально заканчивает этап разработки конструкции изделия. В дальнейшем осуществляется серийное сопровождение изготовления изделия, отехнологичивание его конструкции,

а, фактически, адаптация к технологическим возможностям предприятия-изготовителя продукции. На этапе разработки производитель не имеет возможности для взаимной оптимизации конструкции изделия и необходимой технологической подготовки производства. Кроме того, затрудняется заблаговременная, одновременная с разработкой КД, технологическая подготовка производства, что значительно увеличивает время на КТПП в целом.

Условно процесс существующей КТПП представлен на рис.1.

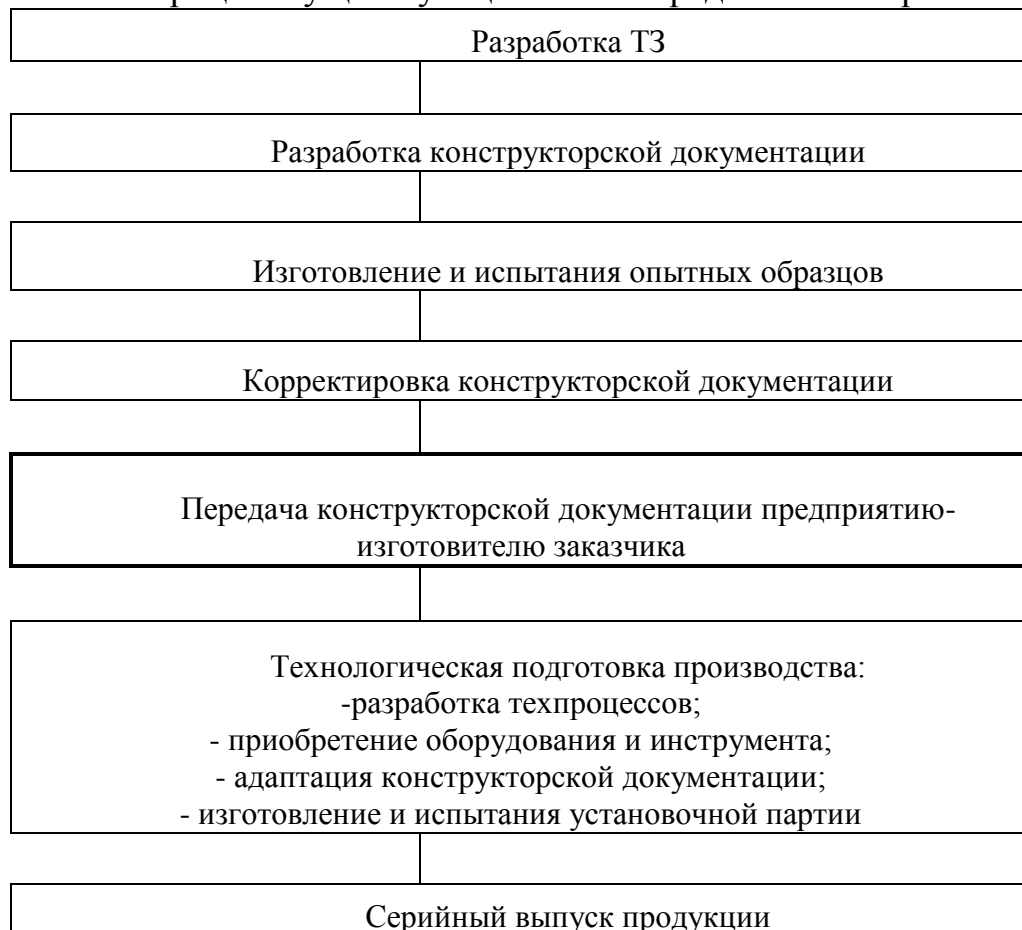


Рисунок 1 Схема существующей конструкторско-технологической подготовки производства

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о необходимости оптимизации и оптимизации взаимной процессов конструкторской подготовки производства и технологической подготовки производства. Данная оптимизация должна заключаться в следующем:

- установление производственно-технологических требований в ТЗ на ОКР;
- осуществление разработки нового изделия с учётом существующих и перспективных технологических возможностей предприятия заказчика;
- заблаговременная технологическая подготовка производства, осуществляемая одновременно с разработкой изделия;

- заблаговременная оценка целесообразности и необходимого места в технологической цепочке производства разрабатываемого изделия новых технологий.

Условно процесс оптимизированной КТПП представлен на рис.2.

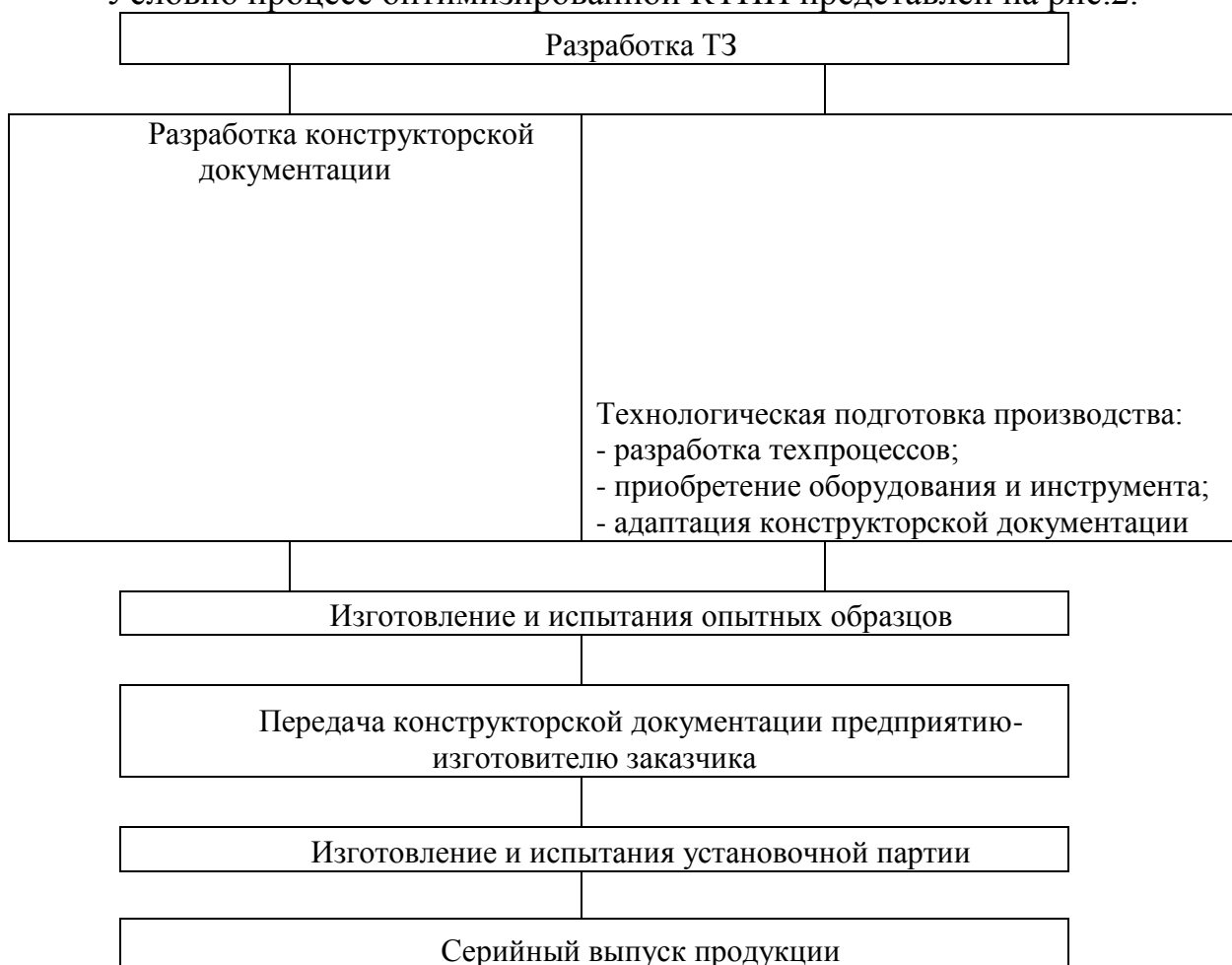


Рисунок 2 Схема оптимизированной конструкторско-технологической подготовки производства

Представляя ЖЦИ как процесс и с учётом того, что изделие может одновременно находиться на различных стадиях ЖЦИ, можно сделать вывод, что процесс оптимизации должен идти непрерывно и параллельно всей стадии КТПП. При этом названный процесс должен быть достаточно гибок и должен давать возможность оперативно реагировать на изменения внешних условий.

Использованные источники:

- 1 Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 15.201-2000. Система разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического назначения. Порядок разработки и постановки продукции на производство.
- 2 Международный стандарт системы менеджмента качества ИСО-9004-1-94.
- 3 Рекомендации Р50-605-80-93. Система разработки и постановки продукции на производство. Термины и определения.

*Барановская Н.С.
преподаватель
кафедра экономики и предпринимательского права
Глушич А.О.
студент 5 курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
филиал РГСУ
Россия, Анапа*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Для экономики страны в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По условию развития малого предпринимательства можно судить о способности государства приспосабливаться к быстроизменяющейся экономической ситуации.

Начать следует с того, что подобные организации берут на себя выполнение функций, которые либо вовсе не могут быть выполнены большими компаниями, либо выполняются ими недостаточно. Роль малого бизнеса в этом смысле трудно переоценить. Кроме того, именно такие компании в основном и создают условия для здоровой конкуренции на рынке товаров и услуг. Огромное число различных предприятий, их гибкость и относительная свобода ценообразования в итоге «работают» в интересах страны и населения.

Фирма или индивидуальный предприниматель признаются субъектом малого предпринимательства при выполнении определенных условий, предусмотренных Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (последняя редакция от 28.12.2013 № 396-ФЗ). В норме законодатель предъявляет ряд требований к «малышам».

Первое – средняя численность работников за предыдущий календарный год. Этот показатель не должен превышать 100 человек включительно. Алгоритм расчета количество сотрудников за месяц приведен в Приказе Росстата от 24 октября 2011 года № 435. Для того чтобы определить этот показатель за год, нужно сложить среднюю численность за все месяцы и разделить полученную сумму на 12.

Второе – выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС. За год она не должна превышать 400 млн. рублей.

Существует и еще один критерий – балансовая стоимость активов (остаточная цена основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год. Однако этот показатель по состоянию на данный момент Правительством РФ не определен.

Нельзя также не упомянуть тот факт, что, наряду с крупными компаниями, малые отвечают за занятость населения, предоставляя

гражданам рабочие места. При этом нередко уровень зарплаты в небольших фирмах выше, нежели в крупных организациях. Нельзя не отметить и управленческую гибкость таких компаний, достаточно высокий уровень мотивации персонала, большие возможности для него проявить себя и т.д.

Не последнюю роль малый бизнес играет и во внедрении в экономику новых товаров и услуг, научных инноваций, формировании бюджета, и т.д. Роль малого бизнеса в экономике страны достаточно велика. Не случайно государство оказывает всевозможную поддержку малому и среднему бизнесу. Его развитию уделяется сегодня достаточно серьезное внимание.

Проведем анализ основных показателей деятельности малых предприятий (таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности малых предприятий в 2013 г.

	Россия	Южный Федеральный округ	Удельный вес (%)	Краснодарский край	Удельный вес (%)
Число малых предприятий (на конец года), тыс.	1836,4	147,4	8,03	54,7	37,1
Средняя численность работников тыс. человек	11480,5	944,1	8,22	346,1	36,7
Оборот малых предприятий млрд. руб.	22613,1	1628,8	7,2	726,2	44,6

По данным таблицы можно видеть, что Краснодарский край играет важную роль в деятельности малых предприятий Южного Федерального округа. Также можно рассмотреть число предприятий малого бизнеса по видам экономической деятельности (таблица 2).

Таблица 2

Число малых предприятий по видам экономической деятельности в 2013г (на конец года)

	Малые предприятия		из них микропредприятия	
	тыс.	в процентах к итогу	тыс.	в процентах к итогу
	1836,4	100	1593,8	100
Всего				
в том числе по видам экономической деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	59,9	3,3	49,0	3,1
рыболовство, рыбоводство	3,6	0,2	3,1	0,2
добыча полезных ископаемых	6,2	0,3	5,1	0,3

обрабатывающие производства	171,3	9,3	136,3	8,6
из них:				
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	21,6	1,2	15,4	1,0
текстильное и швейное производство	11,1	0,6	8,3	0,5
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1,1	0,1	0,8	0,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	14,4	0,8	12,2	0,8
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	20,1	1,1	17,4	1,1
производство кокса и нефтепродуктов	0,6	0,0	0,5	0,0
химическое производство	5,1	0,3	4,0	0,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	10,1	0,6	8,0	0,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	12,5	0,7	10,0	0,6
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	19,8	1,1	15,9	1,0
производство машин и оборудования	19,9	1,1	15,5	1,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	14,7	0,8	11,8	0,7
производство транспортных средств и оборудования	3,5	0,2	2,6	0,2
прочие производства	16,7	0,9	13,8	0,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,4	0,6	8,1	0,5
строительство	202,6	11,0	172,8	10,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	727,3	39,6	651,9	40,9
гостиницы и рестораны	53,1	2,9	41,2	2,6
транспорт и связь	114,9	6,3	102,0	6,4
из них связь	11,6	0,6	10,2	0,6
финансовая деятельность	27,1	1,5	25,0	1,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	381,4	20,8	332,2	20,8
образование	5,7	0,3	5,4	0,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	24,9	1,4	21,3	1,3

предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	46,7	2,5	39,8	2,5
---	------	-----	------	-----

По данным таблицы можно видеть, что наибольший удельный вес у оптовой и розничной торговли, предоставлении услуг и строительстве.

Малый бизнес в России пока отстает от бизнеса промышленно развитых стран, но в нашей стране имеются большие резервы для его дальнейшего роста.

Осуществляемая в настоящее время в России система государственной поддержки развития малого предпринимательства недостаточно эффективна, ее необходимо развивать и совершенствовать.

В ряде промышленно развитых стран накоплен положительный опыт государственной поддержки малого бизнеса. Для успешного развития отечественного малого бизнеса необходимо использовать все полезное и приемлемое из опыта этих стран.

В развитии малого бизнеса России имеется множество проблем. Решение этих проблем может быть найдено только на путях всесторонней государственной и общественной поддержки.

У малого бизнеса в России имеются широкие перспективы дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности малых предприятий. Осуществить их — наша задача.

*Барановский А. Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ). ЧАСТЬ 1. ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ

В статье рассмотрена эволюция представлений о жизненном цикле организации. Отмечается, что на смену традиционного представления о конечности жизненного цикла предприятия приходит концепция не предполагающая предопределённости его упадка и ликвидации. В рамках стратегического управления развитием организации возможны неоднократные этапы её обновления и роста. Положения статьи иллюстрированы 11-ю таблицами и 9-ю рисунками.

Ключевые слова: организация, предприятие, жизненный цикл, эволюция, устойчивость кампаний, подходы к жизненному циклу, стадии развития, стадии и этапы жизненного цикла, стратегический менеджмент, возрождение предприятия.

1. Почему важно понятие жизненного цикла предприятия?

Согласно официальной американской статистике около 40% компаний, составляющих 19 лет тому назад список Fortune 500, в наши дни больше просто не существует. Из списка Fortune 500, опубликованного в 1970 году, в наши дни исчезло 60% компаний по причине их поглощения или просто распада и выхода из бизнеса (см. рис. 1). Из 12 самых процветающих в 1900 году компаний-гигантов, по которым тогда рассчитывался индекс Доу-Джонса, сегодня существует только General Electric.



Рисунок 1. - Судьба компаний, входящих в список Fortune 500 [1].

Где сегодня, например, такие корпорации как *Wang u Amstrad* – организации-пионеры компьютерного бизнеса? Куда делась организационная независимость британских автогигантов – *Rolls Royce u Jaguar*? Их больше нет и, к сожалению, аналогичных примеров бесчисленное множество [1]. В 2012 г. объявила о банкротстве процветающая двумя десятилетиями ранее компания Кодак.

Почти половина всех вновь создаваемых компаний закрывается максимум через 10 лет. Самые известные корпорации работают ненамного дольше – в среднем 40 лет. Однако в мире **есть около 40 предприятий, существующих столетиями**. Это, например, Daimaru, DuPont, Hudson's Bay Company [2].

Люди хотят стабильности. В сохранении предприятия заинтересованы как его владельцы, так и персонал. Но рыночная среда изменчива, в постоянно изменяющемся мире нужно уметь ходить по палубе корабля, который плывет в бушующем море [3].

Специалисты выделяют четыре признака устойчивых компаний: 1. Чувствительность к среде, 2. Сплочённость команды, 3. Терпимость к нестандартности и стандартным подходам, 4. Консерватизм в финансах [3].

Стремление предупредить упадок предприятия и найти способы его (предприятия) сохранения и обуславливает важность исследования такого понятия как жизненный цикл организации.

2. Предприятие как носитель жизненного цикла

Экономика и ее объекты (отрасли, предприятия) относятся к смешанным системам, в которых присутствуют составные части как живой природы (человек), так и неживой природы (средства производства).

«Экономические организации - это искусственно созданные системы, в рамках которых и посредством которых люди взаимодействуют друг другом, реализуя индивидуальные и коллективные цели» [5].

Предприятие как носитель жизненного цикла – это искусственно созданная хозяйственная структура, являющейся открытой системой, которая используя поступающие на входе ресурсы, осуществляет экономическую деятельность, получая на выходе произведенную продукцию.

В эволюционном развитии науки «Экономика предприятия» термин «*предприятие*» претерпел следующие изменения (табл. 1):

Таблица 1 – Эволюция понятия предприятие

Период времени	Принятая трактовка предприятия
до 30-х год XX века	<i>механизм</i> , главная функция которого достижение максимальной прибыли с помощью административно - командного руководства, неограниченной власти собственников и пассивной роли исполнителей (винтиков) “механизма”.
с 30-х до 60 годов. XX века	<i>организм</i> , главной функцией которого является выживаемость, получение прибыли как сопутствующее средство и зарождающаяся функция социальной ответственности
после 50-х годов XX века	<i>организация</i> , как целенаправленная подсистема общества, обладающая своей внутренней целью, и имеющая социально-экономическую и экологическую ответственность, самовыражение и имидж, а также атрибут развития наподобие развития личности.

Предприятие - это обособленный имущественный комплекс, объект гражданских прав, обладающий социально - экономической общностью и производственно - техническим единством, и осуществляющий выпуск и реализацию полезных товаров и услуг. При этом, предполагается соблюдение законности, обеспечение безопасности жизнедеятельности персонала, заинтересованность в конечных результатах и ответственность по обязательствам. Предприятие как субъект хозяйствования имеет статус юридического лица.

Предприятие как организм и организационная система становится более жизнеспособным, если его строение (внутренняя структура) соответствует условиям функционирования и дальнейшего его развития. Поэтому «... стратегия организации и ведения дел может иметь не менее важное значение для успеха фирмы, чем технология, уровень издержек и спрос. Еще одна важная черта добивавшихся успеха организаций это присущая им тенденция к передаче полномочий по принятию решений в руки тех, кто владеет информацией» [5, с.41].

«Рост масштабов деятельности и усложнение предприятия превысили способности собственников непосредственно управлять им, ... возникла необходимость привлечения профессионалов-менеджеров и специалистов, а

также создания информационной системы и системы отчётности для того, чтобы руководить деятельностью, контролировать и оценивать результаты работы предприятия, обосновывать и реализовывать стратегии его развития» [6, с.299].

В соответствие с диалектикой развития любая организация – это открытая социально-экономическая система, которая зарождается, развивается, добивается успехов, ослабевает и прекращает свое существование либо переходит на новую ступень развития.

3. Жизненный цикл предприятия (общая характеристика)

Модель жизненного цикла является одним из известных инструментов, используемых для описания процесса развития любой экономической системы. На основе модели жизненного цикла можно проанализировать отдельные факторы, влияющие на организационную эффективность. Разнообразие видов жизненного цикла позволяет анализировать изменения, происходящие на различных уровнях управления промышленным предприятием.

Жизненный цикл организации (предприятия) один из важнейших в системе жизненных циклов экономических объектов, количество которых по данным авторов этой статьи достигает трёх десятков [4].

Пожалуй, одним из первых жизненных циклов в экономической литературе была концепция жизненного цикла продукта (товара).

«Концепция жизненного цикла продукта была предложена в 1965 г. Т. Левитом. В ней были определены системные связи таких понятий как сбыт продукта, прибыль, потребитель, конкурент, стратегия маркетинга с момента поступления товара на рынок до его снятия с рынка» [17, с.20].

На основе и по аналогии с жизненным циклом товара разработана и концепция жизненного цикла организации (предприятия).

Одной из самых ранних моделей жизненного цикла предприятия явилась модель предложенная А. Даунсом в книге «Движущие силы роста» (1967 г.) С учётом мнений правительственных чиновников. А. Даунс выделил три основных стадии роста и развития предприятия (табл. 2).

Таблица 2 – Стадии развития предприятия по А. Даунсу

№	Стадия	Содержание
1	борьба за автономию	возникает до формального рождения предприятия или сразу же после него и характеризуется стремлением обрести законность и необходимые из окружающей среды ресурсы для достижения «порога выживания»;
2	стремительный рост	включает быстрое расширение, где подчеркивается инновационность и креативность в развитии;
3	замедление	характеризуется уточнением и формализацией правил и процедур.

В целом эта модель представляет развитие правительственных предприятий от установления обоснованности их существования к инновациям и расширению, а впоследствии к формализации и контролю [8].

Лапко К.С. , Муратова Е.В. составили следующую таблицу, характеризующую развитие теории жизненного цикла предприятия (табл. 3):

Таблица 3 - История развития подходов к жизненному циклу [8].

Автор	Название концепции	Год создания
А. Даунс	Движущие силы роста	1967
Г. Липпитт и У. Шмидт	Управленческое участие	1967
Б. Скотт	Стратегия и структура	1971
Л. Грейнер	Этапы развития и кризисы роста организации	1972
У. Торберт	Ментальность членов организации	1974
Ф.Лиден	Функциональные проблемы	1975
Д.Кац и Р.Кан	Организационная структура	1978
А.И. Адизес	Теория жизненных циклов организации	1979
Дж. Кимберли	Внешний социальный контроль, структура работы и отношения с окружающей средой	1979
Р.Куинн и К. Камерон	Интегративная модель	1983
Д. Миллер и П. Фризен	Траектории развития организации	1983

В настоящее время общепринятой является следующая традиционная формулировка понятия жизненный цикл организации (предприятия).

Жизненный цикл организации – совокупность последовательных стадий развития, которые проходит организация (предприятие) за период своего существования. В основе теории жизненных циклов организации лежит аналогия с биологическими объектами. Как правило, в жизненном цикле организации выделяют четыре стадии (этапа): 1) создание, зарождение или становление; 2) рост; 3) зрелость; 4) старость, спад, упадок или смерть (ликвидация).

Жизненный цикл организации (предприятия, фирмы) — совокупность стадий (этапов) развития, которые проходит фирма за период своего существования.

Эта теория рассматривается в рамках менеджмента и подразумевает прохождение организацией нескольких этапов развития (аналогия с живыми существами): становление, рост, зрелость, смерть. Но последний этап не совсем применим к организации, так как *не всякое искусственное создание обязательно должно умереть*.

С учётом этого цикл имеет следующий вид: 1) зарождение и становление, 2) рост, когда фирма активно заполняет выбранный ею сегмент рынка,

3) зрелость, когда фирма пытается сохранить имеющуюся долю рынка под своим контролем и 4) старость, когда фирма быстро теряет свою долю рынка и вытесняется конкурентами. В дальнейшем организация либо ликвидируется, либо вливается в более крупную, либо разбивается на

более мелкие организации, которые в зависимости от ситуации могут оказаться на стадии роста или зрелости (реже — других стадиях). Возможен также вариант адаптации предприятия к новой конкурентной среде, его реорганизации и смены сферы деятельности. На рис. 2 показано содержание основных функций предприятия на всех этапах его жизненного цикла в рамках традиционной трактовки этого понятия. Однако, при этом показана также возможная альтернатива этапу упадка – реинжиниринг бизнеса, как отражение современных подходов.



Рис 2 – Обобщённая концепция жизненного цикла предприятия.

Концепция жизненного цикла предприятия отражает закономерности повторяющихся циклов его развития и упадка, а также возможность его эволюционного совершенствования.

4. Основные современные трактовки жизненного цикла предприятия

В таблице 3 (стр. 6) Лапко К. С. и Муратова Е. В. показали историю развития подходов к жизненному циклу с 1967 по 1983 годы, включив в неё сведения о 11 авторах. Между тем исследование вопроса продолжается. В настоящей статье рассмотрены подходы Адизеса И. и Грейнера Л., упомянутые в таблице 3, а также работы других авторов, чтобы выявить современную концепцию жизненного цикла предприятия. Следует отметить, что в статье сохранено деление жизненного цикла на стадии или этапы, которого придерживаются авторы соответствующих подходов.

4.1. Жизненный цикл предприятия по И. Адизесу.

Эволюция предприятий или, говоря по-другому “бизнес-систем”, является одной из слабоизученных областей теоретического менеджмента в силу уникальности и неповторимости каждого из них. В работах американского исследователя И. Адизеса представлена интересная модель “жизненного цикла предприятий”. В этой модели **стадии развития предприятия называются по ассоциации с растущим человеком** — “рождение”, “детство”, “зрелость” и т.д. (рис. 3). Весь цикл жизни предприятия разделен на две части — рост и старение. Таким образом, согласно Адизесу И., любое предприятие обречено на старение и умирание. В то же время история знает большое количество примеров, когда компании

умудряются существовать столетиями, и не только “жить”, но и находить новые возможности для развития, обретения молодости и новых сил.

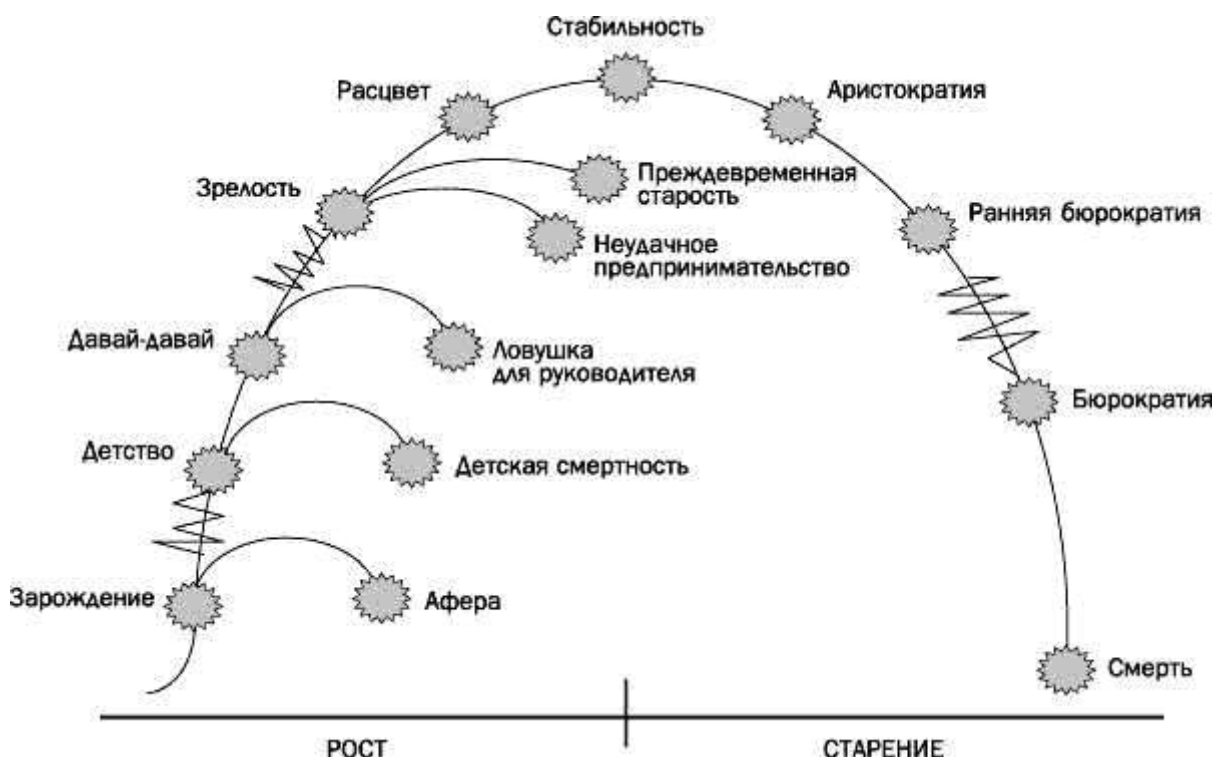


Рис.3 - Стадии жизненного цикла предприятия. [9].

В таблице 4 приведена характеристика развития предприятия по стадиям роста в жизненном цикле.

Таблица 4 - . Характеристика стадий роста предприятия.

Стадия	Характеристика
Зарождение (Courtship)	Предприятие еще не существует физически, но энтузиазм и бизнес-идея относительно его будущего уже возникли. Основатель (или основатели) закладывает “теоретический” фундамент будущей организации, он пытается “продать” идею о ее будущем успехе.
Младенчество (Infancy)	На данной стадии внимание перемещается от идей и возможностей к результатам производства - удовлетворению потребностей, ради которых предприятие создается.
Давай-давай” - стадия быстрого роста (Go-go)	Как только достигается стадия, когда идея начинает работать, т.е. преодолевается нехватка денежных средств и уровень продаж постоянно растет, создается впечатление, что компания не только выжила, но даже процветает. Это часто делает основателя и организацию самонадеянными и самоуверенными. Чтобы выжить, организация не должна гнаться за любой возможностью, а четко определять, чем не следует заниматься.
Юность (Adolescence)	На этой стадии развития организация получает свое второе рождение. Если на стадии младенчества она появляется физически, то на стадии юности она перерождается духовно. Это более длительный и болезненный процесс. Отличительной чертой поведения организации на этом этапе являются конфликты и противоречия. Трудность перехода определяется необходимостью одновременного решения трех задач: делегирования полномочий, изменения системы руководства, смещения целей.

Расцвет (Prime)	<p>Что такое расцвет? Это оптимальная точка кривой жизненного цикла, где организация достигает баланса между самоконтролем и гибкостью.</p> <p>Основные черты организации на стадии расцвета:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие систем служебных обязанностей и организационной структуры; - институционализированы перспективы развития и творчество; - ориентация на результат, организация удовлетворяет потребности клиентов и т. п. [10].
-----------------	--

В таблице 5 охарактеризованы **стадии старения** предприятия.

Таблица 5 - Характеристика стадий старения предприятия.

Стадия	Характеристика
Стабилизация	<p>Фаза стабилизации является первой стадией старения в жизненном цикле организации. Компания еще сильна, но уже начинает терять гибкость. Происходит потеря духа творчества, сокращаются инновации и уже не поощряются изменения, которые и привели ее к расцвету. Как только уменьшается гибкость, организация становится зрелой. Она по-прежнему ориентирована на результат и хорошо организована и управляема, однако в ней возникает меньше конфликтов, чем на предыдущих этапах. В таких организациях существует повышенная привязанность и доверие к прошлому. В то же время организация обычно достигает стабильной позиции на рынке. Это развивает чувство безопасности, которое может быть безосновательным в длительной перспективе.</p>
Аристократизм (Aristocracy)	<p>Для этой стадии жизненного цикла организации характерны следующие признаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - деньги тратятся на укрепление системы контроля, страхования и обустройство; - акцент в деятельности компании переносится на то, как делаются вещи, а не что делается и почему; - существуют традиции, входит в обычай формализм в одежде и обращении; - отдельные лица еще заботятся о жизнеспособности организации, однако, в коллективе воцаряется принцип "не гони волну"; и т. п.
Ранняя бюрократизация (Early bureaucracy)	<p>Для данной стадии типичные черты организационного поведения таковы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - акцент делается на том, кто вызывает проблемы, а не на том, что по этому поводу следует предпринять (действует принцип: нет человека нет проблемы); - в организации существует множество конфликтов; - потребитель превращается в надоедливую муху.
Бюрократизация (Bureaucrasy)	<p>На этом этапе компания не создает необходимых ресурсов для самосохранения.</p> <p>Бюрократическая организация обладает множеством систем со слабой функциональной ориентацией. Нет ориентации на результат, нет склонности к изменениям, нет работающей команды, но существует система, правила, предписания и процедуры.</p> <p>Существует бессмысленный контроль.</p>
Смерть (death)	<p>Смерть организации происходит тогда, когда ей уже никто больше ничего не поручает. Смерть может наступить не мгновенно, если ее поддерживает по каким-то политическим причинам государство. Это</p>

	может быть желание сохранить рабочие места и т.д. Но если компания полностью зависит от клиентов, смерть наступает быстро, поскольку клиенты отворачиваются от нее. [10].
--	---

4.2. Жизненный цикл по Смирнову Э. А.

Этот вариант жизненного цикла во многом аналогичен варианту Адизеса И. , однако не предусматривает исчезновение предприятия как итог изменения состояний предприятия. Напротив, цикл заканчивается этапом его возрождения п (табл. 6) [12].

Таблица 6 – Этапы ЖЦО согласно Смирнову Э. А.

Этап	Характеристика этапа
Рождение	связан с необходимостью удовлетворения интересов потребителей, поиском и занятием свободной рыночной ниши. Главной целью организации на данном этапе является выживание. Характерным является небольшое количество партнеров, особое значение придается инновациям.
Детство	для этапа характерна высокая степень риска; в этот период происходит несоизмеримый по сравнению с ростом потенциала рост организации. На этом этапе большинство организаций терпят крах из-за неопытности и некомпетентности менеджеров. Основной задачей организации на данном этапе является укрепление своих позиций на рынке, главной целью - кратковременный успех и обеспечение бурного роста.
Юность	период перехода от менеджмента, осуществляемого небольшой командой единомышленников к дифференцированному менеджменту с использованием простых форм финансирования, планирования и прогнозирования. Главной целью организации является обеспечение ускоренного роста и полный захват своей части рынка, интуитивная оценка риска уже недостаточна. Организация нуждается в узкоспециализированных специалистах.
Зрелость	данный этап связан с проникновением организации в новые сферы деятельности (диверсификация). В этот период активно зарождается бюрократизм в управлении, т.к. руководитель обычно удовлетворен логичностью системы управления, поэтому его интерес к обновлению и децентрализации снижается. Приоритет отдается опытным администраторам, а талантливые специалисты заменяются послушными.
Старение	характеризуется бюрократией на всех этапах управления, гибелью новых идей. Главной задачей организации на данном этапе является борьба за выживание и стабильность.
Возрождение	в организацию приходит новая команда менеджеров, которая начинает заниматься реструктуризацией системы управления. В руководстве появляется лидер. Главной целью является оживление организации.

4.3. Жизненный цикл по Мильнеру Б. З.

Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится организация и насколько выбранный стиль руководства соответствует этому

этапу. Один из вариантов деления жизненного цикла организации на соответствующие этапы предусматривает выделение этапов развития предприятия: предпринимательства, коллективности, формализации (табл. 7 и рис. 4):

Таблица 7 – Этапы ЖЦ предприятия по Мильнеру Б. З.

Этап	Содержание этапа
Предпри- нимательство	Организация находится в стадии становления. Цели еще нечеткие, творческий процесс протекает свободно. Продвижение к следующему этапу требует обеспечения ресурсами.
Коллектив ность	Развиваются инновационные процессы предыдущего этапа. Формируется миссия. Коммуникации и структура в рамках организации остаются в сущности неформальными.
Формализация и управление	Структура стабилизируется, вводятся правила, определяющие процедуры. Упор делается на эффективность инноваций и стабильность. Вырастает роль высшего руководства, процесс принятия решений становится более взвешенным. Роли уточнены, и выбытие членов организации не вызывает серьезной опасности.
Выработка структуры	Организация увеличивает выпуск своих продуктов и расширяет рынок оказания услуг. Руководители выявляют новые возможности развития;
Упадок	В результате конкуренции, сокращающегося рынка сбыта организация сталкивается с уменьшением спроса на свою продукцию и услуги. Увеличивается потребность в работниках, кто обладает наиболее ценными специальностями.

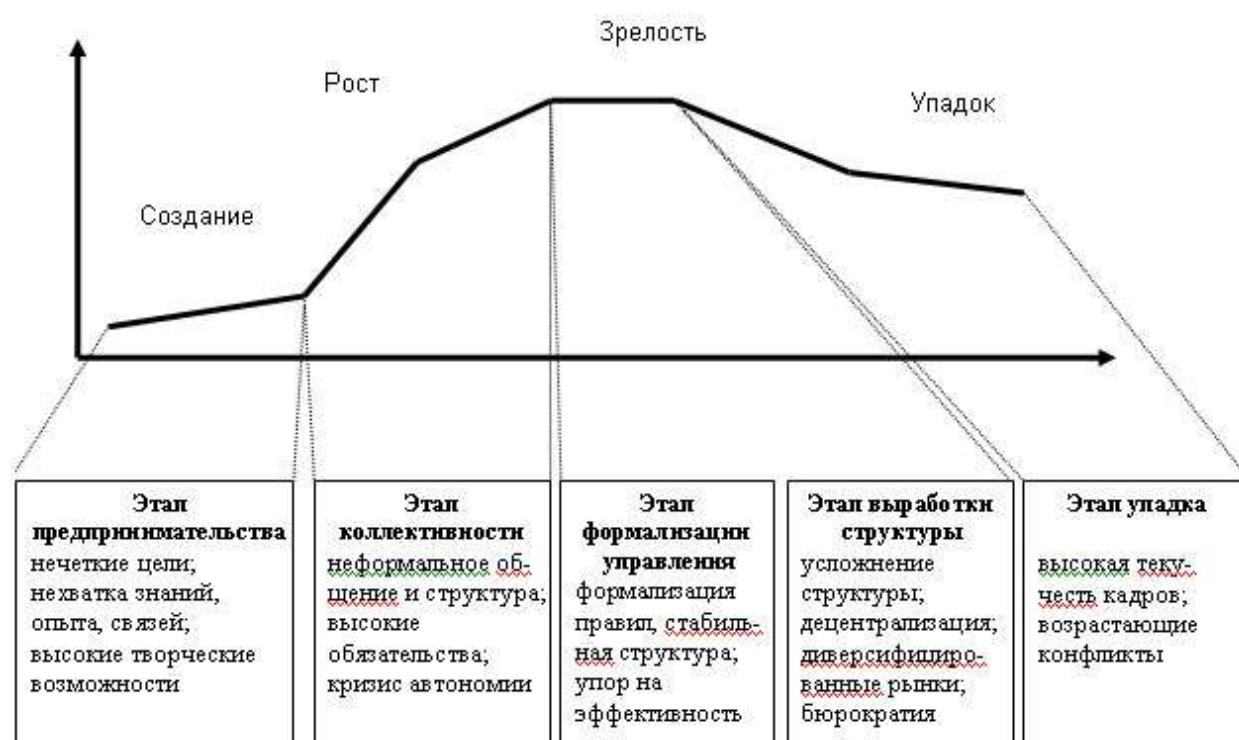


Рис. 4 - . **Жизненный цикл организации.** [13].

Руководство организации, очевидно, должно своевременно выявить приближение этапа упадка и принять своевременные упреждающие меры, чтобы сохранить свои позиции на рынке и противодействовать конкуренции. Предприятие должно для этого поддерживать имеющиеся и создавать новые конкурентные преимущества.

4.4. Эволюционная теория жизненного цикла предприятия.

Другие исследователи систем управления пытались сформулировать некую “эволюционную” теорию, позволяющую объяснить, например, столетия жизни швейцарских часовых предприятий. Наиболее удачной работой в этом направлении являются исследования американца Л. Грейнера. В результате его исследований в 1972 году на свет появилась Теория трансформаций систем управления. Ее суть состояла в известной диалектической концепции “перерастания количества в качество”. Иначе говоря, Л. Грейнер предположил очевидную вещь: **с ростом организации требования к системе управления меняются, а, следовательно, и сами системы управления должны претерпевать изменения.** Если же системы управления не изменяются в соответствии с требованиями бизнеса, то предприятие ждут неминуемые кризисы. За 30 лет своего существования теория Л. Грейнера не встретила какой-либо серьезной критики в силу своей очевидности (табл. 8).

Таблица 8 – Трансформации системы управления предприятием по Л. Грейнеру

Объекты управления	Характеристика стадий ЖЦО
Управление бизнес-идеями	т.е. стадия создания бизнеса. Отцы-основатели, заимев (придумав, украв, и т.д.) некую идею, которая им кажется коммерчески перспективной, начинают реализовывать ее. При этом “все делают все”, нет разделения по “зонам ответственности”, нет начальников и подчиненных, большинство вопросов решается коллегиально (группой), фактически — идеальный вариант анархии.
Управление функциями	стадия формализации и построения структур. Собственных знаний у основателей не хватает, и требуемые для развития и существования организации функции начинают выполнять наемные специалисты. Формируются “зоны ответственности”, “колодцы власти” и т.д. Эта стадия развития бизнес-системы характеризуется так называемым “механистическим” подходом к управлению, построенному на линейно-функциональном принципе.*
Управление процессами	стадия делегирования и диверсификации. Суть систем управления на этой стадии — объединение персонала по признаку результата деятельности**.
Управление сетями	стадия координации. Фактически — это такое же управление процессами, как и на предыдущей стадии, только на более высоком уровне развития***.

Управление нематериальными активами	стадия синергии и сотрудничества. На этой стадии управление переходит в иную фазу — в создание альянсов и управление нематериальными активами, т.е. интеллектуальной собственностью. Суть в том, что если система продолжает успешно существовать и эволюционно дошла до этой стадии, то это значит, что бизнес-идея, имидж, брэнд и наработанные “ноу-хау” исключительно эффективны. На этой стадии выбираются те активы, которые наиболее удобны в управлении и коммерчески стабильны.****
<p>* Примеров стадии управления по функциям огромное количество. Достаточно сказать, что практически все предприятия на территории СССР, да и само государство управлялось именно по линейно-функциональному принципу. Эффективность такой системы в рыночных условиях (когда “каждое предприятие само за себя”) ограничена, что подтверждается крайне тяжелым состоянием подавляющего большинства предприятий, управляемых “красными директорами”.</p> <p>**Типичный пример процессного управления — заводской цех. В цехе трудится большое количество сотрудников, выполняющих разнообразные функции — от начальника цеха до рабочих различных специальностей. Объединены они результатом — изделием, получаемым на выходе из цеха. Каждый несет ответственность за свой участок (делегирование), управление распределено по различным видам работ, в сумме которых появляется некий общий результат (диверсификация). Такое управление теоретически было описано еще в 1952 году Питером Друкером в виде концепции “управления по целям”.</p> <p>*** Типичный пример — “Газпром”, контролирующий товарно-материальные потоки своих “дочек”, но не вмешивающийся в технологии и системы управления на местах.</p> <p>****Типичные примеры — компании Benefon, McDonalds, Reebok и многие другие. Они не занимаются самостоятельным производством и продажами, а иногда, как Benefon, и не занимаются разработками. Практически все операции по созданию потребительской ценности, т.е. того, за что потребитель платит деньги, такие компании отдают на подряд сторонним организациям (аутсорсинг). Сами они управляют именем (брэндом), имиджем и технологиями. С точки зрения Теории фазовых трансформаций бизнеса, эта стадия является на настоящий момент высшей стадией развития коммерческого предприятия.</p>	

Тем не менее, сотрудники фирмы БКГ менеджмент консалтинг нашли недостатки этой теории и, доработали её и представили на суд общественности свою Теорию фазовых трансформаций бизнеса - ТФТБ.

Суть ТФТБ сводится к наличию пяти основных стадий развития систем управления (при этом делается допущение, что бизнес-идея, заложенная в основу бизнеса, настолько хороша, что компания постоянно развивается и растет):

В основе ТФТБ лежит постулат перехода накопленного количества компетенций (знаний, навыков, умений) бизнес-системы в новое качество системы управления. Точки перехода определяют время и условия возникновения возможных кризисных ситуаций, требующих изменений в подходах к управлению предприятием. С точки зрения ТФТБ, эти кризисы могут быть определены как кризисы компетенций, координации, контроля, бюрократии и бизнес-идей (рис. 5).

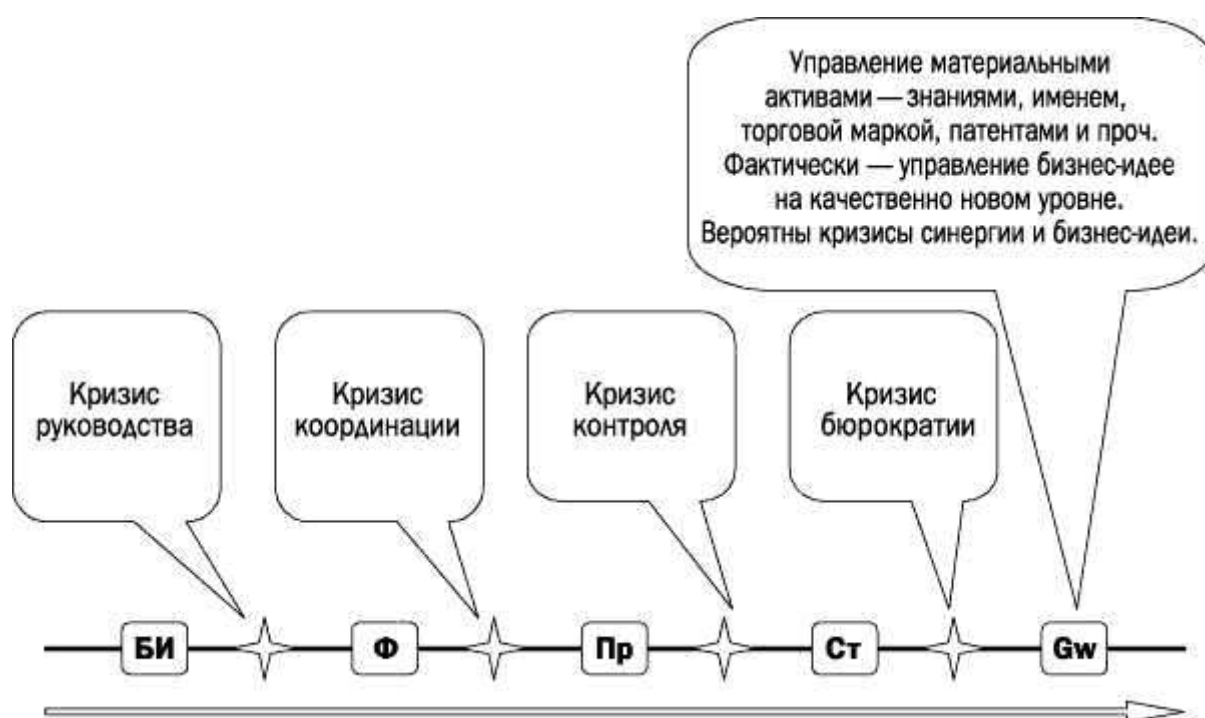


Рис. 5 - Кризис организаций по ТФТБ [9].

В таблице 9 приведена характеристика кризисов в управлении предприятием.

Таблица 9 - Кризисы в управлении предприятием.

Этапы (кризисы)	Характеристика кризисов
Компетенций	Развитие бизнес-идеи по мере роста системы требует привлечения специальных знаний, умений и навыков. Это ведет к привлечению профильных специалистов и построению функциональных структур. Суть кризиса — в нехватке знаний у основателей, психологической неприемлемости ими необходимости разделения ветвей власти по функциональному признаку. Выход из кризиса — группировка работ по признаку предмета деятельности, т.е. по функциям (финансы, бухгалтерский учет, планирование, маркетинг, кадры и т.д.)
Координации	Функциональные “колодцы” власти начинают напоминать “башни из слоновой кости”, их руководители превращаются в “экспертов”, окруженных многочисленной группой помощников. Горизонтальные связи между “башнями” рушатся, информационные потоки переключаются непосредственно на “эксперта”, который трансформирует их вышестоящему руководителю для принятия решений. Поток информации к руководителю возрастает лавинообразно, наступает паралич власти. А эффективность компании начинает резко падать. Выход из кризиса — сознательное формирование систем процессного управления, нацеленных на достижение результата (диверсификация, делегирование полномочий и управление по результатам или целям), Иначе говоря — реинжиниринг бизнес-процессов.
Контроля	Дальнейшее развитие бизнес-системы приводит к усложнению информационных потоков, в том числе использующихся для контроля. Выход - для упрощения управления разросшейся системой требуется

	перейти к “сетевому управлению”, делегируя подавляющее число управленческих полномочий на места, но сохранив за корпоративным центром контроль за товарно-материальными и денежными потоками системы.
Бюрократии	Дальнейший рост и развитие бизнес-системы вызывает существенный рост непроизводительного бюрократического механизма, контролирующего сетевую структуру и определяющего направления инвестиционной активности корпоративного центра. Бюрократический аппарат начинает существовать ради собственных целей, отличных от целей бизнес-системы. Дальнейшее централизованное управление огромным объемом активов становится практически невозможным. Выход – с точки зрения собственников, эта проблема должна решаться за счет оптимизации портфеля активов, управляемых корпоративным центром. При этом а priori выясняется существенное превосходство нематериальных активов — патентов, прав собственности, прав пользования, технологий, торговых марок и т.д.
Бизнес-идей или кризис синергии	это кризис инноваций, кризис исчерпавшего свои потребительские качества продукта, кризис компетенций корпоративного центра, аналогичный кризису компетенций на этапе 1, но только на другом витке эволюционной спирали. Выход - разрешением этого кризиса может стать привлечение новых компетенций и новых технологий, вызывающих изменение структуры нематериальных активов*
* Примером такого кризиса и попыток выйти из него может служить компания McDonalds: кризис fast food компания решает за счет введения инноваций и переориентации на другой сегмент рынка — рестораны для детей и их родителей. Многие западные эксперты отмечают, что компания McDonalds превратилась в крупнейшего разработчика, производителя и продавца тематических детских игрушек, сопровождаемых блюдами fast food, которые кроме вечно любопытных детей никто больше покупать не станет.	

Таким образом, каждая фаза развития бизнеса по ТФТБ имеет свои индивидуальные особенности, причины для именно такого подхода к управлению, положительные и отрицательные стороны. Развитие предприятия в рамках любой стадии ТФТБ приводит к характерным кризисам, по достижении которых система управления предприятия должна перейти на новое качество.

4.5. Жизненный цикл предприятия по Короткову Э. М. и Юданову А. Ю.

Э. М. Коротков предложил модель, содержащую пять стадий жизненного цикла предприятия. Каждая стадия соответствует состоянию предприятия в определённый момент времени и характеризуется определённым поведением предприятия (см. рис.6) .

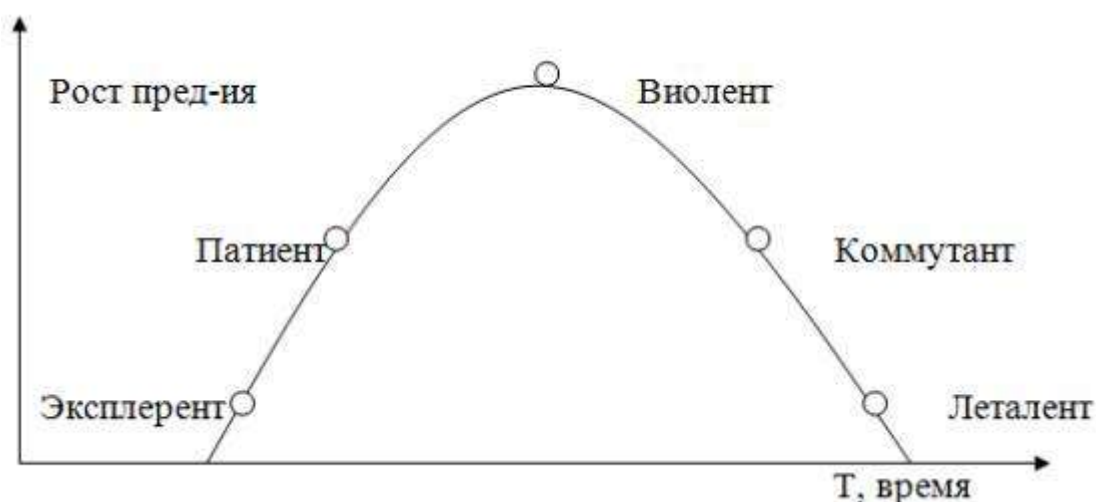


Рис 6 - Цикл развития предприятия [14].

В таблице 10 представлена характеристика соответствующих стадий жизненного цикла предприятий.

Таблица 10 - Стадии жизненного цикла предприятий по Короткову Э. М.

Стадия	Содержание
Эксплерентная	Стадия характеризует рождение предприятия и формирование его первоначальной структуры. Предприятие ещё не оформилось окончательно, но уже поставляет на рынок экспериментальные образцы товара, зондирует рынок на предмет спроса. Эксплерентные предприятия характеризуются коллективом весьма инициативных людей. На этой стадии существует опасность кризиса, которая заключается в том, что предприятие может «исчезнуть» не сумев реализовать свои цели.
Пациентная	При удачном развитии событий предприятие переходит в новую стадию развития – пациентную. Эта стадия характеризуется тем, что предприятие завоевывает какой-либо сегмент рынка, упрочняет свои рыночные позиции, вырабатывает конкурентные стратегии, также повышается роль маркетинга в управлении.
Виолентная	В этот период предприятие достигает зрелого состояния, устойчивого положения на рынке. Конкурентоспособность его высока, оно чувствует себя уверенно. Виоленты – это предприятия с силовой стратегией. Работают, как правило, в области большого бизнеса, характеризуются высоким уровнем освоенной технологии, массовым выпуском продукции. Однако такие предприятия нередко утрачивают былой динамизм, а сохраняя огромный оборот, получают всё меньше прибыли на вложенный капитал. На этой стадии предприятие может потерять финансовую независимость, платёжеспособность.
Коммутантная	Она представляет собой состояние предприятия в период упадка, старения, когда наиболее значимые параметры жизнедеятельности заметно ухудшаются, а развитие, понимаемое как дальнейшее совершенствование, теряет смысл, заходит в тупик. На этой стадии целесообразно сменить стратегию развития предприятия.
Леталентная	Она характеризуется деструктуризацией предприятия, прекращением

его существования в прежнем виде. Это, распадающиеся предприятия в связи с невозможностью их эффективного функционирования, или предприятия, на которых происходят диверсификация с глубоким изменением профиля деятельности и полной или частичной заменой прежних технологических процессов, а также сменой персонала.

Подход Короткова характеризует цикл превращения небольшой фирмы производителя инновационной продукции в крупную фирму с последующим угасанием последней. Впрочем, это не совсем корректная трактовка идей Юданова А.Ю. о судьбе фирм эксплерентов и коммутантов в рыночной среде.

Юданов А. Ю показывает различные варианты судьбы мелких фирм и их превращения в виолентов, что графически изображено на рис. 7. Юданов А. Ю. выделяет три подстадии развития фирм виолентов: гордые львы, могучие слоны и неповоротливые бегемоты. Так вот, Коротков неправомерно отождествил коммутантную (коммутант - мелкая фирма, осуществляющая стандартный бизнес) стадию с подстадией виолента - неповоротливый бегемот, состояние неповоротливого бегемота назвал леталентной стадией.

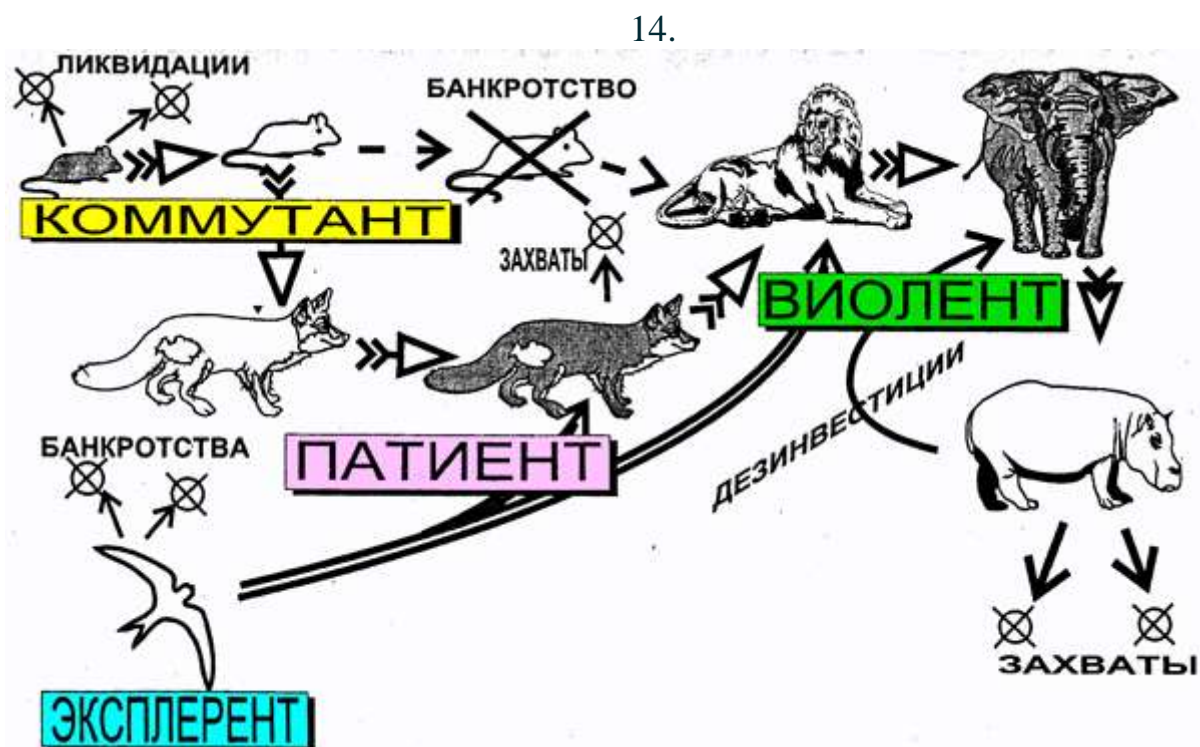


Рис.7. Схема жизненного цикла фирм. [15].

Темным цветом изображены наиболее устойчивые состояния фирмы, мелкими стрелками – типичные опасности, которые могут преждевременно оборвать ее жизненный путь.

4.6. Жизненный цикл предприятия в англоязычной интерпретации

Enterprise Life Cycle in enterprise architecture is the dynamic, iterative process of changing the enterprise over time by incorporating new business processes, new technology, and new capabilities, as well as maintenance and disposition of existing elements of the enterprise. [16]

Формирование и построение (architecture) предприятия это динамический итеративный процесс изменения предприятия во времени посредством инкорпорирования новых бизнес-процессов, новых технологий и новых способностей наряду с поддержанием, позиционированием и использованием элементов предприятия.

Данная трактовка жизненного цикла также не предусматривает исчезновения предприятия, а построена по принципу цикличности возобновления производственной деятельности предприятия в рамках обновления его миссии согласно новому стратегическому плану.

На рис. 8 перечислены и кратко охарактеризованы *общие функции управления* по этапам жизненного цикла предприятия: 1) стратегическое планирование 2) инжиниринг (формирование) предприятия, 3) планирование деятельности, 4) реализация проекта предприятия, 5) организационная интеграция, 6) функционирование, 7) оценка результатов, а также функции обеспечивающие функционирование предприятия: 8) система менеджмента качества и охраны окружающей среды, 9) информационного обеспечения и технологии управления.

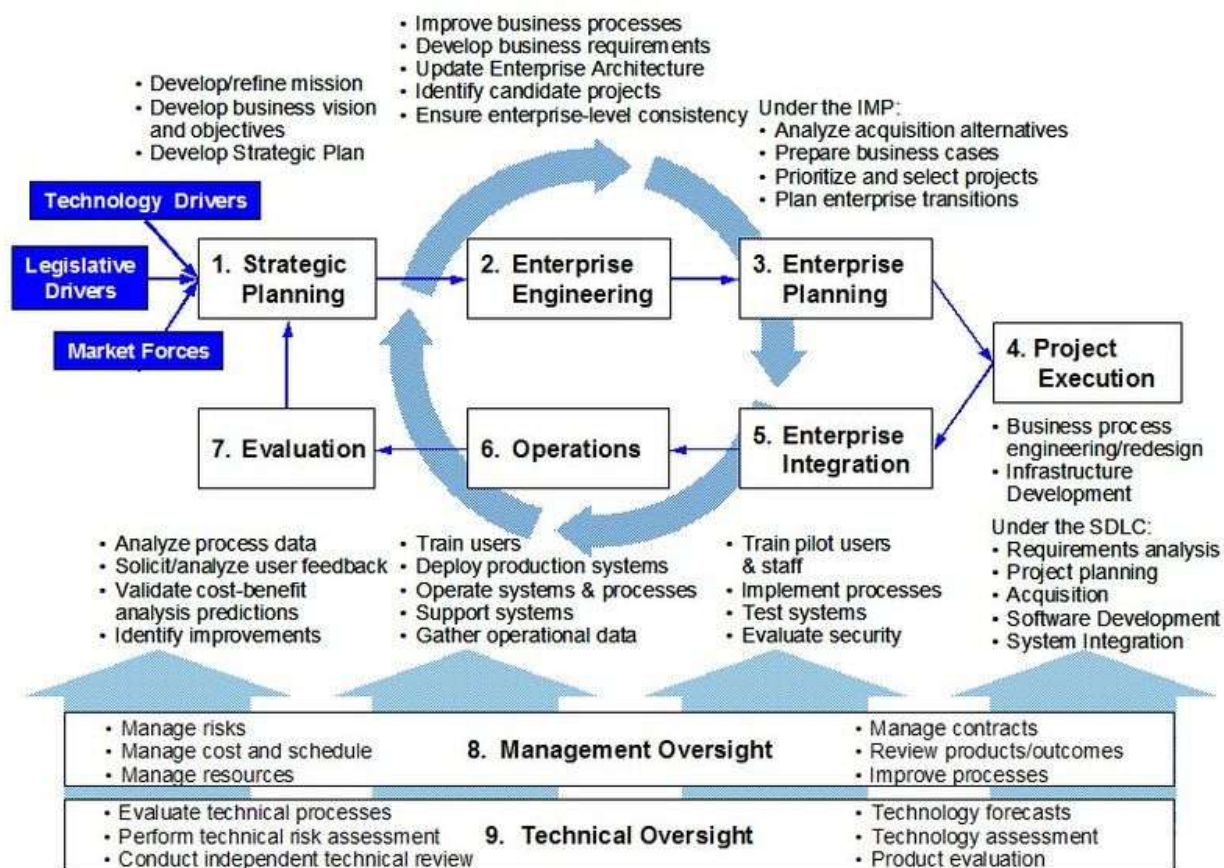


Рис. 8 - Жизненный цикл организации в трактовке англоязычной Википедии. [16].

В таблице 11 приведено содержание этапов показанных на рис. 8.

Таблица 11– Характеристика этапов ЖЦО в трактовке англоязычной Википедии.

Этап ЖЦО	Содержание этапа
1. стратегическое планирование	формулировка миссии предприятия, видения и целей бизнеса, разработка стратегического плана
2. проектирование предприятия	улучшение бизнес-процессов, развитие требований к бизнесу, адаптация (осовременивание) структуры, определение альтернативных проектов, обеспечение стабильности
3. планирование деятельности	анализ доступных альтернатив, подготовка бизнес проектов, оценка и отбор проектов, опора на традиции предприятия
4. реализация проекта	перепроектирование бизнес процессов, развитие инфраструктуры,
5. организационная интеграция	подготовка персонала и работа с основными потребителями, отладка процессов, тестирование систем, оценка безопасности
6. функционирование	работа с потребителями, развёртывание производственных систем, реализация систем и процессов, поддерживающие системы, сбор оперативных данных
7. оценка	анализ отчётных данных, анализ отзывов пользователей, анализ и прогнозирование стоимостных (экономических) результатов, определение возможных улучшений
8. система	управление рисками, затратами и графиками, ресурсами и

менеджмента	контрактами, оценка изделий и их доходности, улучшение процессов
9.технология управления	технологические прогнозы и приобретения, оценка продуктов, оценка технологических процессов и технологических рисков, проведение независимой технологической политики

Рисунок 9 отражает жизненный цикл предприятия как совокупность взаимосвязанных процессов:

- инжиниринг предприятия и программное управление им,
- процесс реформирования бизнеса (его архитектуры),
- планирование инвестиций и контроль инвестиционного процесса.

На рисунке 9 показан системный подход к организационной поддержке жизненного цикла предприятия. Обеспечивают жизненный цикл инжиниринг предприятия и программный менеджмент. Жизненный цикл опирается на человеческие ресурсы и менеджмент безопасности. В рамках жизненного цикла происходит развитие систем, модернизация и функционирование. При этом осуществляется постоянное исследование процессов (E. A process), планирование капитала и контроль инвестиций (CPIC process).

Особо выделяются человеческие ресурсы в бизнесе и управление безопасностью.

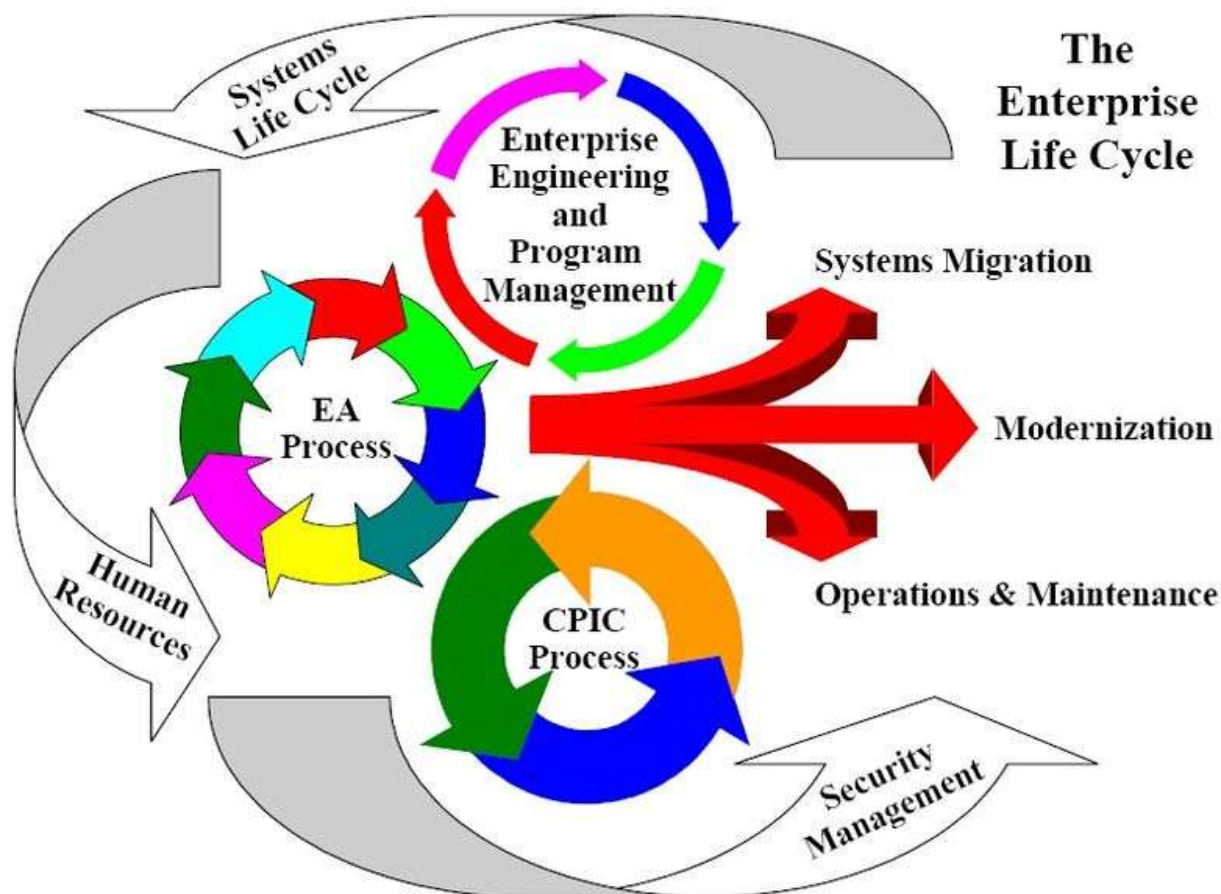


Рис 9 – Поддержка жизненного цикла предприятия [16].

Как результат новых состояний предприятия отражены: модификация систем предприятия, модернизация деятельности, осуществление операций и их обслуживание.

Обращает на себя внимание отсутствие этапов старения и ликвидации предприятия. Данная версия ЖЦО вписывается в концепцию стратегического менеджмента, которая предусматривает постоянное обновление целей предприятия и содержания его деятельности в рамках принятой (или скорректированной) миссии.

Во второй части данной статьи систематизированы рассмотренные подходы к жизненному циклу предприятия и показаны основные виды изменений, происходящих в состоянии предприятия в рамках его жизненного цикла.

Выводы:

1. Мировая хозяйственная практика свидетельствует, что большинство предприятий, в том числе и достаточно успешных на определённых этапах своей деятельности, имеют конечный период своей «жизни» (функционирования). Поэтому, проблеме обеспечения устойчивости предприятия и его «выживанию» в конкурентной среде посвящены работы десятков авторов и организаций.

2. Исходным понятием, позволяющим исследовать проблему устойчивости функционирования и выживаемости предприятия, является понятие его жизненного цикла.

3. Эволюция теории жизненного цикла предприятия начинается в 1967 г. с работы А. Даунса. В данной статье рассмотрены взгляды на жизненный цикл предприятия современных авторов: Смирнова, Е. А., Мильнера Б.З., Короткова Е. Н., Юданова А. Ю., фирмы БКГ, англоязычной Википедии.

4. Жизненный цикл экономических объектов понимается двояко: 1) как период времени существования объекта и 2) как последовательная смена состояний в его развитии от зарождения до исчезновения (гибели, ликвидации).

5. Адизес А. и Коротков Е. Н. считают, что жизненный цикл предприятия конечен. Мильнер Б. З. близок к этому и завершает жизненный цикл стадией упадка, а у Юданова последняя стадия это также стадия упадка и потери динамики развития. Напротив, в трактовках Смирнова Э. А., Грейнера Л, фирмы БКГ и англоязычной Википедии отсутствуют этапы старения и ликвидации предприятия, но выделены этапы возрождения (Смирнов Э. А.), преодоления кризиса функционирования (фирма БКГ), реинжиниринг деятельности (англоязычная Википедия).

6. Версия ЖЦО англоязычной Википедии вписывается в концепцию стратегического менеджмента, которая предусматривает постоянное обновление целей предприятия и содержания его деятельности в рамках принятой (или скорректированной) миссии.

7. Концепция жизненного цикла имеет практическое значение в хозяйственной деятельности. Она позволяет (в частности): а) принимать меры по замедлению или предупреждению этапов застоя или упадка в развитии экономического объекта, б) разрабатывать и применять корректирующие меры для активизации деятельности объекта, в) прогнозировать моральный износ выпускаемой продукции и своевременно её обновлять, г) отслеживать физический и моральный износ технических средств и технологии производства

Использованные источники:

1. Барановский А. Г., к.э.н. , доцент; Тренихин А.П., к.э.н. , доцент ГУВПО «Белорусско-Российский университет», Беларусь, Могилев Жизненный цикл как экономическая категория. Экономика и социум.
2. Мильгром, П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 468 с.
3. Мильгром, П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 2. 422 с.
4. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007. 384 с.
5. Смирнов Е. А. Основы теории организации. М.: Инфра-М, 2003.

6. Б. З. Мильнер. Теория организации. М., ИНФРА-М, 2000,. – 480 с.
 7. Антикризисное управление: учебник / под ред. проф. Э.М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 620 с.
 8. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации : учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2007. 256 с.
 9. Стратегическое управление в контексте организационного развития Ефремов В.С. <http://www.bizeducation.ru/library/management/strat/efremov.htm>
 10. Как построить вечный бизнес <http://delovoyimir.biz/ru/columns/3042/2>.
 11. Компании должители. Рецепт. http://eventua.com.ua/eventoteka/management/kompanii_dolgojiteli_recept.html
 12. В. Н. Ерёмин. Маркетинг: основы и маркетинг информации. <http://xn----9sbbobjgfat1ae2c3a4d.xn--p1ai/book-marketing/jiznennyiy-tsikl-tovara24514.html>
 13. Лапко К.С. , Муратова Е.В. Анализ и развитие модели жизненного цикла предприятия <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1062.htm>
 14. Бизнес: проблемы роста. Дмитрий Хлебников БКГ менеджмент консалтинг. Из материалов журнала "Новые рынки", <http://www.newmarkets.ru>
 15. Теория жизненных циклов организации И.Адизеса и российская действительность. С.Р.Филонович, Е.И.Кушелевич (Высшая школа экономики, Москва). <http://www.ponomaryov.ru/ddd/corplifecycles-filonovich.pdf>
 16. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика., М. «Акалис», 1996
 17. Enterprise life cycle. http://en.wikipedia.org/wiki/Enterprise_life_cycle
-

*Барановский А. Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ БОГДАНОВА И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В статье изложен взгляд авторов на организационные механизмы Богданова А. Предложено определение организационного механизма, отсутствующее у Богданова А. Показаны функции организационного механизма (табл. 1) и дана характеристика организационных процессов (таблицы 2 и 3). Предпринята попытка отразить сущность организационных механизмов и процессов в виде схем и рисунков. Выделены и охарактеризованы шесть видов развития предприятий. Предложена матрица определения вида развития хозяйственных систем с учётом изменения потенциала предприятия и эффективности его деятельности.

Приведена классификация типологии развития организаций. Статья иллюстрирована 6-ю таблицами и 10-ю рисунками.

Ключевые слова: Богданов А., организационные механизмы, организационные процессы, виды развития предприятия, прогрессивное развитие, регрессивное изменение, типология развития организаций, матрица определения вида развития.

1. Понятие организационного механизма.

Человек в своей организующей, целенаправленной деятельности является только учеником и подражателем великого всеобщего организатора – природы.

Понятие организационного механизма ввёл А. А. Богданов. Модель организационного механизма по Богданову А. А. носит универсальный характер и применяется им к познанию безграничного диапазона процессов и явлений, происходящих в природе и обществе. Для характеристики организационной деятельности человека им представлена триединая организационная схема: 1) организация вещей (техника), 2) организация людей (экономика); 3) организация идей (организация опыта).

В хозяйственной деятельности А.А. Богданов отдаёт предпочтение первому направлению организации, поскольку техника определяет экономику и идеологию [4].

Однако, определения организационного механизма, ввиду сложности и многообразия систем (комплексов) и процессов в них происходящих, он не привёл. По нашему мнению, **организационный механизм** это логическая информационная модель, раскрывающая предпосылки, условия и порядок формирования систем из располагаемых элементов, а также закономерности развития и способы регулирования образованных систем. Отметим, что у Богданова А.А. синонимом системы (подсистемы) выступает понятие комплекс.

Таким образом, в деятельности человека организационный механизм может рассматриваться как совокупность действий по преобразованию побуждений людей и внешних сигналов в действия по формированию и изменению состояния систем. Организационный механизм в этом случае реализует функции раскрытые в табл. 1.

Таблица 1 – Функции организационного механизма

Стадия развития системы	Катализатор организационного механизма	Функция организационного механизма
Формирование	интересы человека или группы людей	проектирование и создание системы из нужных элементов
Функционирование	сигналы внешней среды	корректировка состояния системы

Богданов А. А. с учетом стадий жизненного цикла систем (комплексов) выделяет два основных вида организационных механизмов: формирующий и регулирующий (рис.1).

Формирующий механизм раскрывает формирование систем в динамике и включает в себя такие процессы (компоненты), как - *конъюгация* (соединение элементов, формирование системы), *ингрессия* (соединение элементов посредством промежуточного элемента, вхождение элемента одной системы в другую), *дезингрессия* (разъединение элементов, распад системы).

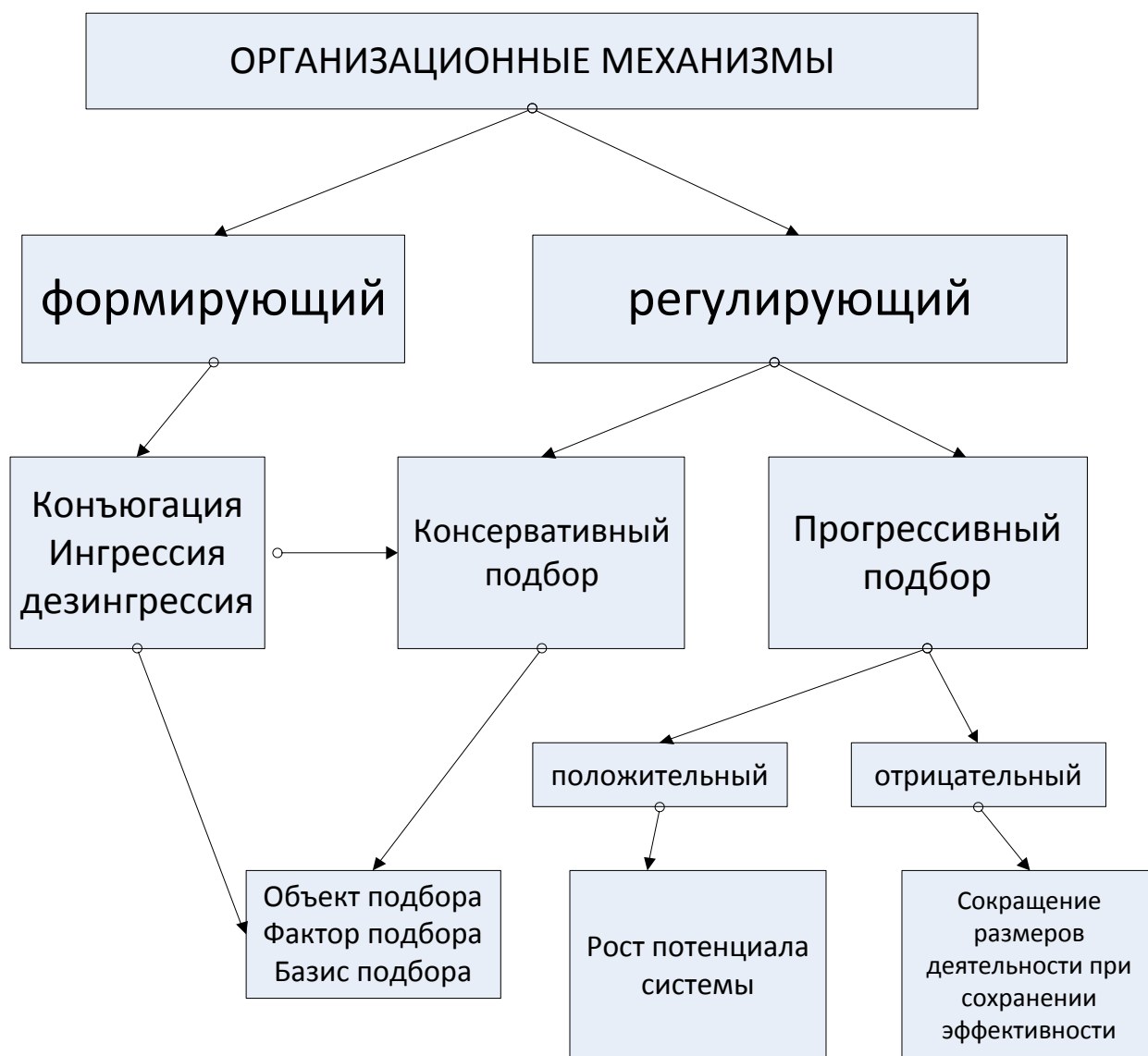


Рис. 1- Основные организационные механизмы

Регулирующий механизм обеспечивает нормальное функционирование систем, в его основе лежат принципы и методы *подбора* наилучшего сочетания элементов и их взаимодействия. Только подбор может обеспечить действительное сохранение форм в природе (*консервативный подбор*). Подбор, в зависимости от этапа жизненного цикла системы, может быть положительным или отрицательным. Результат проведенного подбора воздействует на развитие систем (комплексов), или

создает условия их относительного упадка (*прогрессивный подбор*). Эти два типа подбора вместе охватывают все процессы мирового развития и стихийно организуют мир.

Далее раскроем более подробно основные особенности перечисленных организационных механизмов.

2. Механизм формирующий

Состав формирующего механизма представлен на рис. 2.

Первооснова формирующего механизма обозначается термином «конъюгация», взятым из биологии. Согласно Википедии - *конъюгация* (от [лат.](#) *conjugatio* — соединение) — это процесс точного и тесного сближения гомологичных хромосом.



Рис. 2- Формирующий механизм.

А.А. Богданов поясняет «механизм» *конъюгации* [3]: «Давно замечено и установлено, что во всей своей деятельности – в практике и мышлении – человек только соединяет и разделяет какие-нибудь наличные элементы. Процесс труда сводится к соединению разных «материалов», «орудий» труда и «рабочей силы» и к отделению разных частей этих комплексов, в

результате чего получается организованное целое – «продукт»... Цепь сочетаний и разъединений... и так же в области мышления...» [1].

Сущность конъюгации показана на рис. 3. Вертикальные стрелки отображают силы притяжения между элементами в природе, или взаимные интересы при взаимодействии людей.

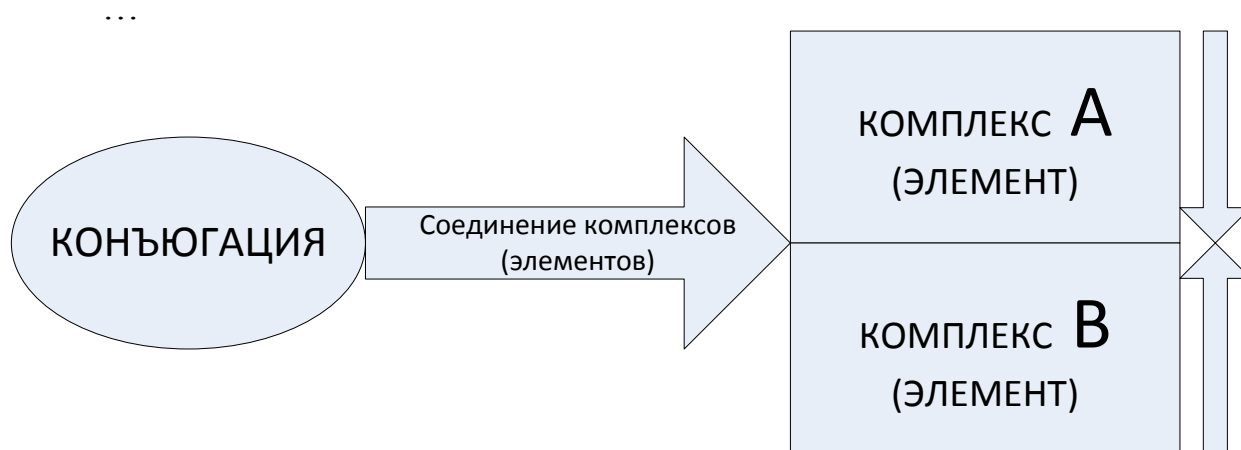


Рис. 3. Процесс конъюгации.

Ингрессия, как и конъюгация, является основной формой связи (см. рис. 4) и по Богданову А. А. несет три смысловых значения: 1) «ввод посредствующего комплекса» как «особого третьего звена» между двумя другими комплексами в целях их соединения в единую систему: например, клей между двумя поверхностями или переводчик между двумя иностранцами [Тектология, кн. 1, с. 156]; 2) основная форма организационной связи, поскольку другие формы «разлагаются на несколько ингрессий с необратимой связкой» [Тектология, кн. 2, с. 151]; 3) «всеобщая форма цепной связи», так как в любой связи двух комплексов можно «выделить “связку”, как особое, третье звено между ними», обладающее общими элементами с каждым из них [Тектология, кн. 1, с. 161].



Рис.4 - Процесс ингрессии

Дезингрессия (от лат. desi (desino) – прекращать и ingressio – вхождение) — это «основная форма дезорганизации», которая образуется способом противоположным *ингрессии* (рис. 5). Вертикальные стрелки на

рисунке показывают силы отталкивания между элементами в природе или наличие противоречий между людьми, приводящими к разрыву связей и разъединению элементов.

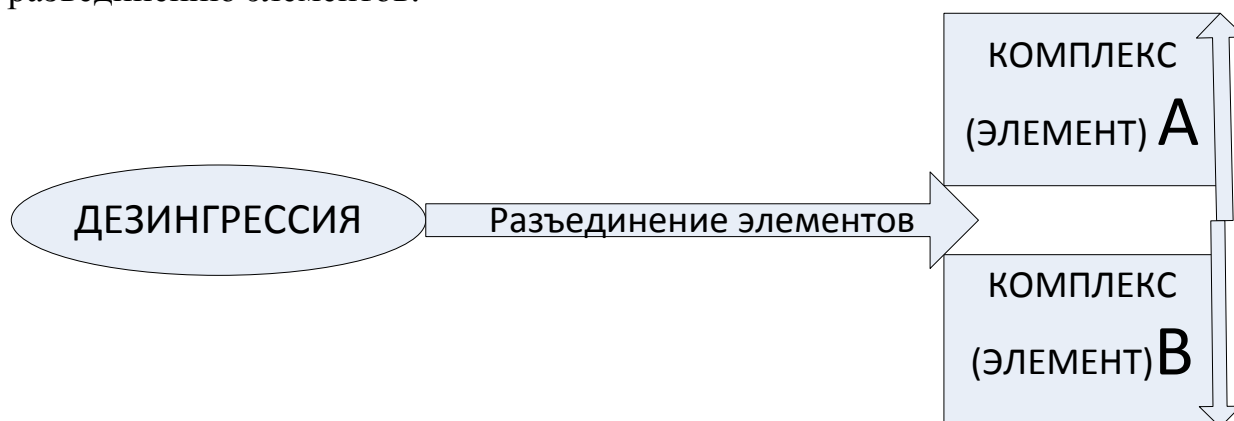


Рис. 5. Процесс дезингрессии.

Конъюгация и ингрессия, с одной стороны, и дезингрессия - с другой, неразрывно связаны между собой. Взаимодействие элементов (систем) обеспечивается соединением (конъюгацией и ингрессией). Прекращение взаимодействия элементов и дезорганизация систем происходит разъединением (дезингрессией). Зачастую перед соединением определённых элементов осуществляется предварительное разъединение этих элементов от связи с другими элементами. Отсоединение и перемещение элементов результат дезингрессии. Присоединение элементов, введение новых элементов, установление связей между элементами это результат конъюгации и ингрессии.

Активность жизнедеятельности социальных систем связана не только с соединением и разъединением, но и процессами трансформации в рамках общения, коммуникации, мышления людей, в функционировании подсистем и т.п.

В процессе конъюгации между подсистемами может устанавливаться организационная связь. Всякое такое взаимодействие между подсистемами и их внутреннее строение Богданов А.А. для простоты обозначает термином «цепная связь» (в данном случае вертикальная или иерархическая связь).

Метод «ингрессии», т.е. метод «вводных» или «посредствующих» комплексов устанавливает новые логические и новые причинно-следственные *цепные связи* в системе, которые мы в хозяйственной деятельности называем *горизонтальными связями*.

В настоящее время такая «цепная горизонтальная связь» - интеграция бизнеса успешно реализуется с помощью концепции *управление цепью поставок* (Supply Chain Management - SCM) [6].

Комплексы (их объединение) в процессе жизненного цикла Богданов рассматривает как открытые системы. Поэтому важной характеристикой

систем в условиях воздействия внешней среды, является их *динамическая устойчивость*, обеспечивающая им жизнеспособность.

Распад систем, их «разложение» А.А. Богданов обсуждает в контексте процесса дезингрессии. «*Разрыв связи, основанный на дезингрессии (распад комплекса), создаёт отдельные комплексы там, где было одно целое, т.е. он производит отдельность*» [1, т.1, с. 169].

Переход к *отдельности* осуществляется *либо в естественной динамике биологических комплексов путем получения потомства в процессе размножения, либо в хозяйственной деятельности предприятий, путем создания филиалов или дополнительных производств, для расширения выпуска освоенных или создания новых товаров.*

Все системы имеют организационные границы. Разрыв границы между двумя подсистемами есть вообще начало их конъюгации, момент, с которого они перестают быть отдельностями, и образуют какую-то новую систему. В процессе функционирования системы (комплекса) могут возникать разрывы связей (границ) с частичной или полной дезингрессией, - словом, это организационный кризис данных систем.

Таким образом, согласно А.А. Богданову конъюгация, ингрессия, цепная связь, дезингрессия, граница, организационный кризис систем это понятия, раскрывающие *суть формирующего механизма*. Они создают основу для понимания и исследования эволюции новых организационных форм, комплексов, систем и являются предпосылкой и базисом механизма регулирующего.

3. Механизм регулирующий

Универсальный регулирующий механизм обозначается термином "подбор. Это понятие А. А. Богданов заимствует из биологии и распространяет его на процессы сохранения и разрушения всех видов систем [1]. Понятие подбора ... универсально: организационная наука должна применять его ко всем и всяким комплексам, их системам, связям, границам [5]. Схема регулирующего механизма представлена на рис. 6.

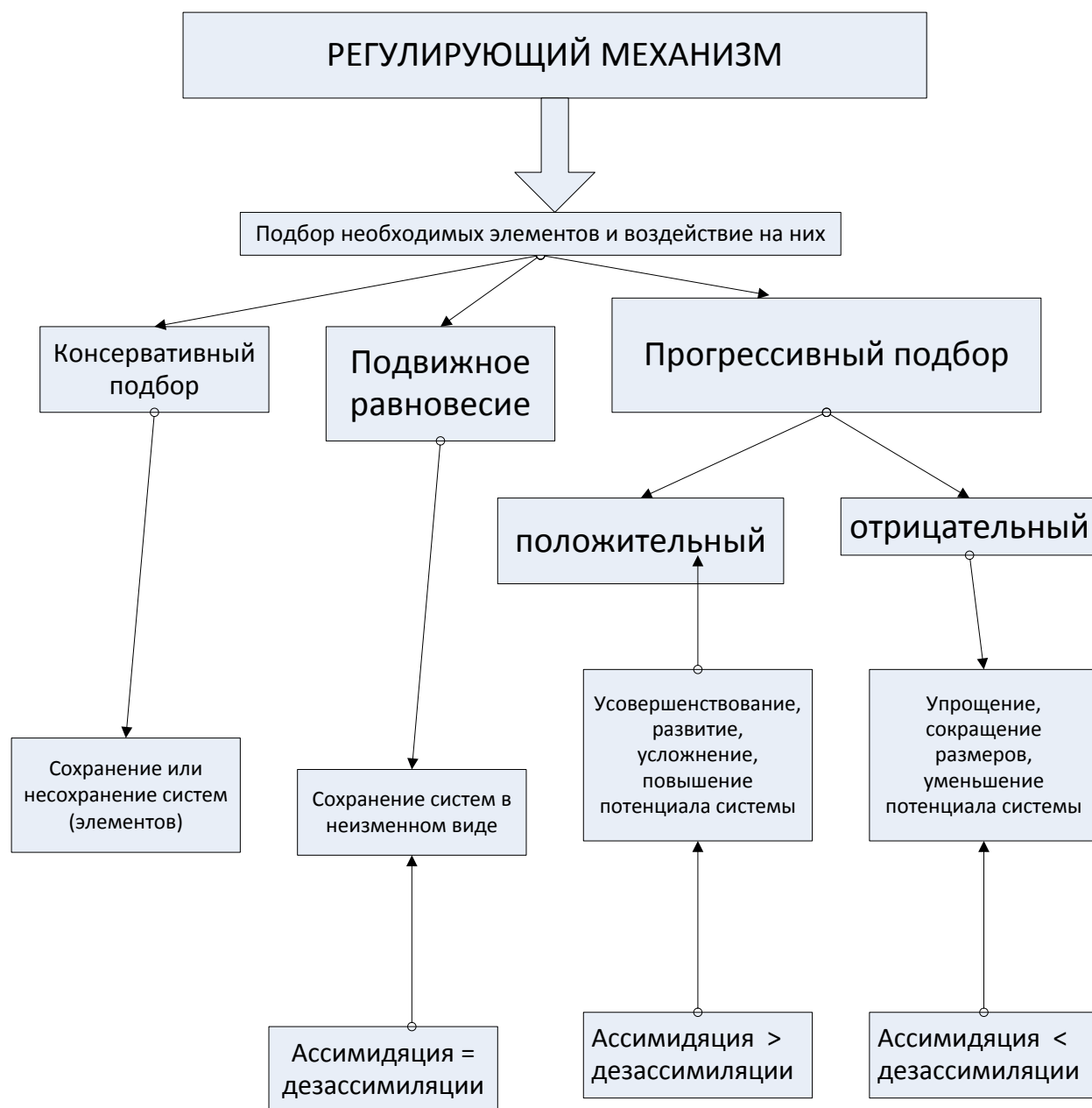


Рис. 6. Состояния регулирующего механизма.

Как видно, в рамках регулирующего механизма *выделяют три состояния*: консервативный подбор, подвижное равновесие, прогрессивный подбор. Прежде подвижное равновесие считалось специальной особенностью живых тел. Биологи дали двум его сторонам, двум образующим его потокам, названия ассимиляции и дезассимиляции. Первое означает приток элементов в систему из внешней среды; второе – отток элементов из системы в окружающую среду. Ассимиляция — совокупность процессов синтеза в живом организме (Википедия). Дезассимиляция процесс, как раз обратный усвоению веществ тканями, вследствие этого слово дезассимиляция нередко заменяют выражением разусвоение [5].

Различие между названными состояниями Богданов показывает сопоставлением ассимиляции и дезассимиляции системой активностей

(элементов) из внешней среды. При этом возможны *три варианта* соотношений между ассимиляцией и дезассимиляцией:

1. ассимиляция = дезамияции
2. ассимиляция > дезамияции
3. ассимиляция < дезамияции

В регулирующем механизме Богданов А. А. выделяет **консервативный и прогрессивный подбор** и подробно раскрывает их схемы:

«Первая схема подбора, в которой дело идёт только о сохранении организационных форм или их несохранении, может быть обозначена термином «консервативный подбор»... активности характеризуются всегда тем, что они производят изменения. С этой точки зрения не может быть речи о простом и чистом «сохранении» форм... Сохранение является всегда лишь результатом того, что каждое из возникающих изменений уравнивается тут же другим, ему противоположным, – оно есть подвижное равновесие изменений. Организм в своей жизнедеятельности изменяется в виде веществ, своих тканей и энергии своих органов. Это не мешает ему оставаться – приблизительно, практически – «тем же самым», т.е. сохраняться. Взамен утраченного он столь же непрерывно берёт, усваивает из окружающей среды элементы её активностей... Подвижное равновесие никогда не является абсолютно точным... подвижное равновесие или сохранение формы констатируется в том случае, если разность ассимиляции-диссимиляции практически достаточно мала, чтобы... считать комплекс «тем же самым», сохраняющимся в пределах времени, относящегося к данной задаче» [1, т.1, с. 197-199].

Консервативный подбор. Богданов, раскрывая механизм подбора, дает следующую к нему развернутую постановку: «Всё, что возникает, имеет свою судьбу. Её первое, простейшее выражение сводится к дилемме: сохранение или уничтожение. То и другое совершается закономерно, так что нередко удаётся даже предвидеть судьбу форм. Закономерное сохранение или уничтожение – это есть первая схема универсального регулирующего механизма... Обозначить его всего лучше... «отбор» или «подбор»... В общеорганизационном смысле всё производство, вся социальная борьба, вся работа мышления ведутся непрерывно и неуклонно путём подбора; систематическое поддержание комплексов, соответствующих жизненным целям людей, уничтожение противоречащих этим целям... Чем сложнее и труднее для людей задача, чем меньше подготовлено предыдущим опытом её планомерное решение, тем в большей мере среди методов его достижения выступает на первый план механизм подбора – образуется масса комбинаций, которые отвергаются и устраняются одна за другой, пока не получится одна, вполне соответствующая задаче... **Механизм подбора**... распадается на **три элемента** 1) объект подбора... 2) деятель, или фактор подбора, – то, что действует на объект... 3) основа, или базис подбора, – та сторона объекта, от которой зависит его сохранение или устранение... И

человечество может рассматриваться как объект подбора, деятелем которого является «среда», внешняя природа...» [1, т.1, с. 189-197].

Чтобы проиллюстрировать эту всеобщность механизма подбора Богданов А. А. приводит ряд примеров.

В стране происходит изменение климата: он становится холоднее. Из животных и растений, там обитающих, одни в состоянии перенести эту перемену обстановки и выживают, другие погибают. В результате — организация жизни на данной территории регулируется новыми условиями.

Город подвергается пожару. Погибают по преимуществу здания деревянные, сохраняются каменные. Тот же город оказывается в области землетрясения: многоэтажные и кирпичные постройки разрушаются, одноэтажные и деревянные преимущественно сохраняются с приемлемыми повреждениями..

Сохраняется и развивается та система, которая необходима для системы более высокого порядка и параметры которой соответствуют требованиям окружающей среды и или системы высшего порядка.

Аналогичные соображения приемлемы и для выбора элементов необходимых и подходящих для формирования систем

Анисимов О.С. в своей работе [3], дает следующие пояснения к механизму подбора: «И действительно, ..., наряду с самой структурой того, что воспроизводится, выделяется то, без чего это *воспроизводимое* «нечто» не может существовать и *используется как опора* при восполнении всех других «менее значимых» компонентов. А само нахождение «необходимого» и его помещение в соответствующие «места» предполагает наличие соответствующего субъекта или служебный механизм, реализующий эту функцию».

В нашем понимании «нечто» - это модель оценки или план стратегической организованной деятельности, которые с помощью оперативных планов и усилий «субъекта управления» реализуется в «объекте подбора», достигая установленных хозяйственных и финансовых результатов.

В механизме подбора (рис.7) «Нечто» - «Основа (базис) подбора», которая выполняет роль обратной связи в исследуемой системе управления.

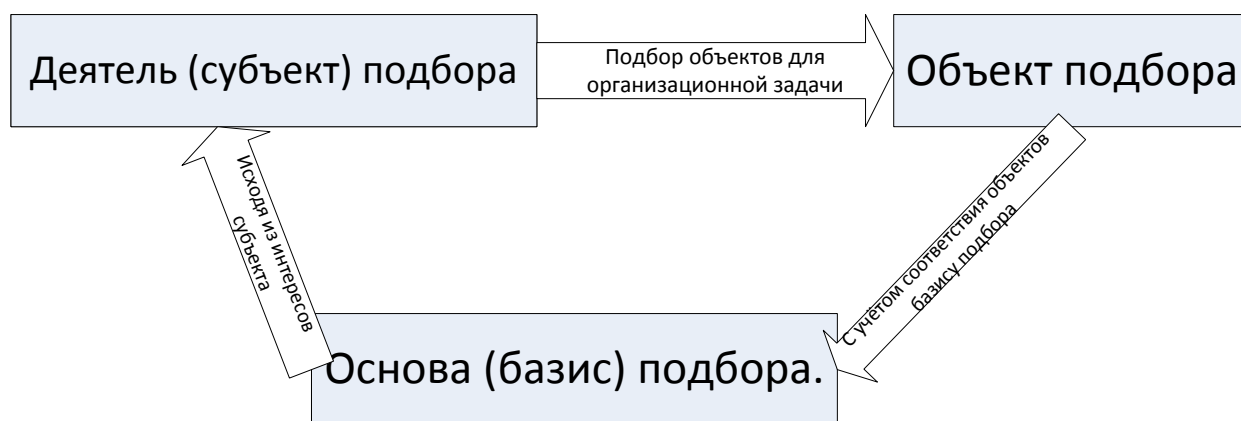


Рис. 7 - Механизм подбора.

Простейшая сторона механизма подбора усматривается в *«подборе»*, или способе, *«целесообразном»* процессе воссоздания, *воспроизводства* целого *за счёт компенсации «потерь»*, возникающих по внутренним и внешним причинам и за счёт *«избавления» от ненужного*.

А. А. Богданов одним из первых увидел два вида закономерностей функционирования систем:

формирующие, т.е. закономерности развития, приводящие к переходу организационной системы в другое качество;

регулирующие, т.е. закономерности настройки и адаптации, способствующие стабилизации нынешнего состояния организационной системы [4].

С учетом названных закономерностей принцип и метод подбора реализуется как в формирующем, так и регулирующем механизмах. Формирующий механизм создает основную структуру системы, которая далее будет использоваться в течение ее жизненного цикла; регулирующий механизм обеспечивает слежение за состоянием функционирующей системы с учетом оценки влияния факторов среды. Поэтому, регулирующий механизм требует сознательного более частого, постоянного (оперативного) применения механизма подбора для оценки текущего состояния организационной системы.

Подвижное равновесие. Сохранение является всегда лишь результатом того, что каждое из возникающих в системе изменение уравнивается тут же другим, ему противоположным, оно есть подвижное равновесие изменений.

Организационная наука (тектология) всякое сохранение форм должна рассматривать как их подвижное равновесие, и всякое подвижное равновесие как практически-относительное равенство двух процессов, ассимиляции – дезассимиляции [5].

Очень важным является положение А.А. Богданова о роли «подбора» в проблемных ситуациях и ситуациях реформенного характера. Именно в этих

ситуациях значимость прежних опор и оснований резко снижается, и действие механизма воспроизводства обладает огромной подвижностью. Это связано уже не с меняющимися вариантами морфологизации системы, а ещё с коррекцией формы, хотя и в рамках определённой «задачи» [3].

Прогрессивный подбор. А.А. Богданов рассматривает динамический аспект бытия, изменение, как содержащее противоречие между «сохранением» и «уничтожением» системы. Есть причина, источник разрешения противоречия в ту или иную сторону, которые позволяют рассматривать организационный механизм как механизм изменения, развития. Это и будет прогрессивный механизм, которому уделяется основное внимание, поскольку, с точки зрения Богданова А.А., действительное сохранение форм в природе возможно лишь путем их прогрессивного развития. Отбор может быть положительным или отрицательным - он действует при развитии систем и в процессе их относительного упадка.

В совокупности положительный и отрицательный отборы охватывают всю динамику мирового развития. *Положительный отбор*, усложняя формы, увеличивает разнородность бытия, доставляет для него материал, все в большем количестве и многообразии. *Отрицательный отбор*, упрощая этот материал, устраняя из него все непрочное, нестройное, противоречивое, внося в его связи однородность и согласованность, упорядочивает состояние систем природы и общества [1].

Точного сохранения не существует, а сохранение приблизительное означает лишь практически малые изменения - в сторону или перевеса ассимиляции над дезассимиляцией или наоборот. Уже это делает схему подвижного равновесия недостаточной для характеристики процессов развития систем. Но не одно это. В нее трудно вообще уложить те случаи, когда форма изменяется, прогрессивно развиваясь. Назвать это просто «сохранением» неточно, а разрушением, конечно, нельзя. Так, как отмечает Богданов А. А., младенец не просто сохраняется, а развивается. Очевидно, что действительное сохранение форм в природе возможно только путем прогрессивного их развития, а без него «сохранение» неминуемо сводится к разрушению.

Для сохранения в изменяющейся, т.е. в конечном счете, во всякой, среде недостаточно простого обменного равновесия. Единственное, что может давать относительную гарантию сохранения, - это возрастание суммы активностей, перевес ассимиляции над дезассимиляцией, тогда новые неблагоприятные воздействия встречают не прежнее, а увеличенное сопротивление.

Мы приходим к новому пониманию подбора, основанному на идее подвижного равновесия и отклонений от него. Эта схема шире и глубже; она охватывает и прогрессивное развитие систем, и их относительный упадок; она разлагает процессы сохранения и разрушения на их элементы. Ее всего

целесообразнее выразить термином *«прогрессивный подбор»*: *положительный* - при возрастании суммы активностей комплекса, т. е. перевесе ассимиляции над дезассимиляцией, и *отрицательный* -- при уменьшении суммы активностей, т. е. преобладании дезассимиляции.

Результаты прогрессивного подбора выражаются в первую очередь, конечно, увеличением или уменьшением числа элементов комплекса. Подбор отрицательный—изменяет форму, что свидетельствует об изменяющихся внутренних соотношениях.

То же относится и ко всякому иному случаю прогрессивного подбора: с прибавлением новых или убыванием прежних элементов изменяются внутренние соотношения системы, её структура.

Если *сущность «прогрессивного подбора»* связать с ростом потенциала а сам потенциал – с характеристикой организованности системы и уровнем использования её возможностей, то теория А.А. Богданова приобретает определённую значимость для описания процесса развития организаций в рамках их жизненного цикла.

4. Виды развития предприятия.

С понятием *«динамики»* системы (организации) ассоциируются понятия *«рост»* - количественное изменение результата деятельности и *«развитие»*, дополнительно к росту обозначающее качественные изменения в деятельности организации. По Богданову *"конъюгация"* - этап развития системы, когда начинается взаимодействие между элементами; *"ингрессия"* - этап перехода организационной системы к новому качеству.

Основные организационные процессы применительно к хозяйственной системе приведены в табл. 2. Их взаимодействие приводит к формированию систем.

Таблица 2. Базисные организационные процессы формирования систем

Процесс	Следствие
Подбор элементов	выбор оборудования или сотрудников осуществляется в соответствии с критериями функциональности, совместимости, надёжности, экономичности и других
Конъюгация (соединение)	формирование вертикальных связей подчинённости, функциональных связей сотрудничества и кооперационных связей взаимодействия между структурными подразделениями и сотрудниками
Ингрессия	формирование последовательных и параллельно-последовательных цепочек взаимодействия при совместном выпуске продукции или реализации совместных проектов
Дезингрессия (разъединение)	предпосылка любых изменений и преобразований в производственно-коммерческой и инновационной деятельности
Ассимиляция	комплексный производственный процесс преобразования ресурсов, получаемых из внешней среды, в готовую продукцию. Состоит из множества последовательных процессов конъюгации, ингрессии и дезингрессии
Дезассимиляция	коммерческий процесс реализации продукции, также состоящий из

	конъюгации, ингрессии и дезингрессии
--	--------------------------------------

Можно выделить также ряд разновидностей основных организационных процессов, которые обеспечивают адаптацию хозяйственной системы к изменениям внешней среды и к её развитию (табл. 3).

Таблица 3. Организационные процессы корректировки состояния и развития систем

Процесс	Следствие
Перегруппировка элементов	изменение возможностей и потенциала системы
Комбинирование элементов	нахождение оптимального сочетания элементов, повышающего их продуктивность или надёжность взаимодействия
Ввод дополнительных элементов или их обновление	повышение потенциала системы
Изъятие ненужных или излишних элементов	упрощение системы и повышение надёжности её функционирования
Замена изношенных элементов	восстановление работоспособности системы

На основе положений теории организационного механизма Богданова для характеристики развития предприятия можно выделить следующие виды развития (табл.4):

Таблица 4 – Виды развития предприятия

Вид развития	Описание вида
Неустойчивое	разнонаправленное изменение и колебание в широких пределах индексов показателей эффективности производства и ухудшение их значений
Регрессивное изменение	уменьшение потенциала предприятия и ухудшение эффективности его использования
Состояние стабильности*	в течении какого то времени производство и сбыт продукции неизменны и не происходит существенных изменений в количестве и составе потребляемых ресурсов
Прогрессивное** в т. ч.	увеличение потенциала предприятия и (или) повышение эффективности его использования
- устойчивое отрицательное	снижение объёмов производства при сохранении и увеличении уровня показателей эффективности производства
- устойчивое положительное	рост объёмов производства при сохранении и увеличении уровня показателей эффективности производства
Инерционное	хаотичные изменения в деятельности без чётких целей и программ. Как правило, при этом наблюдается тактическая устойчивость, но не обеспечивается устойчивость стратегическая
Примечание: *Состояние стабильности можно отождествить с подвижным равновесием А. А. Богданова.	

****Такое толкование устойчивого развития принято по аналогии с регулирующим организационным механизмом прогрессивного (положительного и отрицательного) подбора. А. А. Богданова [6].**

. Положительный подбор это усовершенствование, развитие, усложнение, повышение потенциала системы. Отрицательный подбор - упрощение, сокращение размеров, уменьшение потенциала системы при сохранении уровня эффективности.

Следует отметить, что неустойчивое развитие и регрессивное изменение не нашли отражения в теории организационного механизма А. А. Богданова. Это, вероятно, объясняется тем, что в этих состояниях происходит дезорганизация системы. Это своего рода «поломка», выход из строя организационного механизма.

Проиллюстрируем смысл прогрессивного развития и регрессивного изменения состояния предприятия (см. рис. 8 и 9):



Рис. 8 – Характеристика прогрессивного вида развития системы

При прогрессивном развитии происходит наращивание производственного потенциала предприятия и (или) повышение эффективности применения используемых производственных ресурсов.

Регрессивное изменение приводит к уменьшению потенциала предприятия с одновременным снижением эффективности использования ресурсов.



Рис. 9 – Характеристика регрессивного изменения системы
 Развитие предприятия может быть обеспечено разными путями (табл. 3):

Таблица 5 – Типы развития производства на предприятии

Тип развития	Описание типа
экстенсивный	расширение объемов производства и сбыта продукции осуществляется в условиях ненасыщенного рынка при отсутствии острой конкуренции и относительной стабильности среды хозяйствования и связано с возрастающим расходом ресурсов;
интенсивный	использование достижений науки и техники для усовершенствования конструкций и технологий производства традиционных (модернизированных) продуктов с целью снижения себестоимости их производства, повышения качества, а в итоге – повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции;
инновационный	непрерывное обновление ассортимента продукции и технологий её производства, усовершенствование системы управления производством и сбытом.

В настоящее время возросла роль инновационного развития предприятий. Это связано с интенсивным развитием в мире пятого и формированием шестого технологического укладов экономики, которые характеризуются широким использованием последних достижений науки и техники, обновлением техники и технологии производства.

С учетом классификационных признаков развития современных предприятий представляется целесообразным дать классификацию типов (видов) развития. Соответствующая классификация представлена в табл. 6, в которой также приведена краткая характеристика основных изменений в хозяйственных системах.

Таблица 6 - Типология развития организаций [4]

Основные классификационные признаки	Развитие	
	Тип	Характеристика
Пространственные изменения	Ограниченное	Организационная система не экспандирует в окружающее пространство, находится в одних и тех же границах
	Расширяющееся (экспансия)	Организационная система выходит за пределы своих границ
Скорость развития	Эволюционное	Развитие происходит медленно, естественно
	Революционное	Скачкообразное, быстрое, форсирующее развитие
Вектор развития	Прогрессивное	Восходящее движение
	Регрессивное	Нисходящее движение системы
Доминирующие преобразования	Структурное Организационное	Связано с изменением структуры организации Организационные изменения в организации

	Функциональное	Определяет развитие функций организации
Этапы развития	Зарождение	Появление, происхождение, возникновение организации
	Восхождение	Наблюдается интенсивный количественный и качественный рост организации
	Максимальное	Зрелость, когда организация вырабатывает свой ресурс и нет прироста
	Кризисное	Охватывает происходящее в организации процессы в условиях кризиса
	Нисходящее	Связано с ухудшением характеристик и параметров организации
	Ликвидация	Распад и гибель организации
Источники развития	Внутреннее (самостоятельное)	Под воздействием внутренних сил организации
	Внешнее (паразитарное)	Под воздействием внешних факторов
Устойчивость развития	Устойчивое	Сохраняется равновесие организационной системы
	Неустойчивое	Нарушается равновесие организационной системы
Механизм развития	Детерминированное	Однозначное, преопределенное законами
	Бифуркационное	Основано на механизме формирования точек бифуркации
	Вероятностно-стохастическое	Опирается на механизмы случайности

Эта классификация позволяет более предметно охарактеризовать вид и особенности развития хозяйственной системы в случае проведения соответствующего исследования.

В матрице представлены критерии отнесения развития предприятия к прогрессивному или регрессивному видам в зависимости от изменения потенциала предприятия (увеличение, уменьшение, неизменность) и изменения эффективности использования ресурсов (увеличивается, уменьшается, неизменна) (рис. 10).



Рис. 10 – Матрица определения вида развития предприятия

Матрица может оказаться полезной при анализе итогов деятельности предприятия и обосновании стратегий его развития.

Выводы:

1. Теория организационных механизмов А.А. Богданова служит основой для понимания тенденций и закономерностей формирования и развития систем.

2. В статье предпринята попытка графической интерпретации основных понятий организационной науки А.А. Богданова (тектологии): формирующий и регулирующий механизмы, прогрессивный и регрессивный подбор, конъюгация, ингрессия и дезингрессия.

3. Показана роль организационных процессов конъюгации, ингрессии и дезингрессии в формировании и развитии хозяйственных систем.

4. Выделены и кратко рассмотрены следующие виды развития систем: неустойчивое, инерционное, прогрессивное (положительное и отрицательное) развитие, стабильность и регрессивное изменение.

5. Разработана матрица для отнесения процесса развития к прогрессивному и регрессивному типам в зависимости от изменения величины потенциала системы и уровня эффективности его использования.

Использованные источники:

1. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн.1./ Редкол. Л.И. Абалкин (отв. Ред.) и др./ Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.

2. Хэндфилд, Роберт Б.. Никлос, мл., Эрнест Л. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценностей.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 416 с.
3. *Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. — С.-Пб.: Брокгауз-Ефрон. 1890—1907.*
4. А.А.Богданов - основоположник тектологии и теории организации. http://crossborder.ucoz.com/publ/raznoe/raznoe/a_a_bogdanov_osnovopolohttp://
5. Анисимов О.С. / Организационные механизмы по А.А. Богданову/< a href="http://u4981.80.
6. Организационные механизмы <http://nashaucheba.ru/v16770/%DD0%BD%D>
7. "Очерки организационной науки" А. А. Богданов (Малиновский) <http://www.metodolog.ru/00051/00051.html>

*Барановский А.Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) ЧАСТЬ 2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ

Во второй части статьи выполнена систематизация различных подходов к жизненному циклу организации. Рассмотрены также жизненные циклы, характеризующие и поддерживающие предприятие: бизнеса, ресурсов, технологи, подразделений, сотрудников; дана их краткая характеристика. Показано изменение состояний предприятия в течение жизненного цикла и следствия этих изменений. Положения статьи иллюстрированы 11-ю таблицами и 4-мя рисунками.

Ключевые слова: жизненный цикл, систематизация, различные трактовки жизненного цикла, система жизненных циклов, поддерживающие циклы, состояние предприятия, изменение состояний, следствия изменений состояния.

1. Обобщение подходов к ЖЦО

В предыдущей статье рассмотрена эволюция представлений о жизненном цикле организации (предприятия) и дана достаточно подробная характеристика представлений о ЖЦО следующих авторов и организаций: И. Адизеса, Э. Смирнова, Б. З. Мильнера, Л. Грейнера, БКГ, Э. М. Короткова, А. Ю. Юдашева, англоязычной Википедии [1].

Можно выделить два основных подхода к жизненному циклу предприятия:

- жизненный цикл предприятия конечен и завершается его исчезновением (смертью, ликвидацией);

- жизненный цикл предприятия – последовательность многочисленных подциклов обновления состояния предприятия для его адаптации к изменчивой внешней среде и перехода на более высокий организационно-технический уровень производства.

В таблице 1 систематизированы основные трактовки сущности жизненного цикла предприятия, а в таблице 2 – соответствующие определения или описания циклов. В этих таблицах сделано одно добавление к материалу первой части статьи – подход фирмы Grant Thornton. Этот подход также вписывается в теорию стратегического менеджмента, так как обуславливает существование предприятия периодом соответствия его состояния и результатов деятельности интересам владельцев.

Таблица 1 - Различные трактовки ЖЦО

Источник	содержание
Традиционная трактовка	отождествление предприятия с живым организмом, цикл которого предопределён от зарождения до исчезновения
Адизес ,И.	становление, развитие и упадок предприятия повторяют соответствующие этапы жизни человека.
Смирнов Э.	сокращённый аналог версии Адизаса И. с исключением этапа смерти.
Англоязычная Википедия	постоянное обновление и восстановление потенциала и конкурентоспособности организации через модернизацию.
Юдашев А. Ю. и Коротков Э. М.	превращение мелких фирм в крупные с последующим угасанием последних.
Мильнер Б.З.	вырождение новаторских тенденций в стилях руководства высших менеджеров в застойные.
Грейнер Л.	превращение системы управления предприятием в узкое место, тормозящее его развитие.
фирма БКТ	чередa кризисов в системе управления предприятием с потерей динамичности управления.
Grant Thornton	предприятие (бизнес) существует до тех пор пока соответствует деловым интересам и требуемой доходности его владельцам.

Таблица 2 – Различные определения и формулировки ЖЦО

Источник	Формулировка или концепция
Википедия	совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования.
Англоязычная Википедия	формирование и построение (architecture) предприятия это динамический итеративный процесс изменения предприятия во времени посредством инкорпорирования новых бизнес-процессов, новых технологий и новых способностей наряду с поддержанием, позиционированием и использованием элементов предприятия
Мильнер Б. З.	обеспечение соответствия стиля руководства этапу развития организации
Адизес И. и Смирнов Э.	отождествление развития предприятия с растущим человеком
Л.Грейнер	согласно концепции “перерастания количества в качество” с ростом организации требования к системе управления меняются, а, следовательно, и сами системы управления должны претерпевать

	изменения.
фирма БКГ	бизнес-идея, заложенная в основу бизнеса, настолько хороша, что компания постоянно развивается и растет
Юдашев А. Ю. и Коротков Э. М.	последовательная смена состояний растущей фирмы по мере её превращения из мелкой в крупную с отражением особенностей развития последней.
Grant Thornton	внимание периоду соответствия бизнеса интересам и требуемой доходности для предпринимателя [2].

2. Система жизненных циклов, поддерживающих предприятие

Очевидно, что для характеристики такого сложного объекта как предприятие недостаточно рассмотрения только его жизненного цикла. Поэтому, прослеживается тенденция исследовать жизненные циклы компонентов предприятия (подразделений и сотрудников, системы управления), влияющих на цикл развития предприятия в целом, а также основных факторов, влияющих на его развитие – потребностей, спроса и технологии. В таблице 3 приведена классификация жизненных циклов, используемая для описания предприятия.

Таблица 3 - Классификация жизненных циклов, характеризующих предприятие.

Признак	Виды циклов
Общие	существования и обновления предприятия, бизнеса
Подсистема предприятия	системы управления, подразделения, сотрудника
Деятельность	товара, технологии, ресурсов

При этом циклы подсистем предприятия можно рассматривать как обеспечивающие деятельность предприятия, а циклы товара и технологии как поддерживающие эту деятельность.

Для более полной характеристики жизненного цикла предприятия целесообразно краткое рассмотрение взаимосвязанных с его хозяйственной деятельностью циклов бизнеса и ресурсов. Специалисты фирмы Grant Thornton жизненный цикл предприятия во многом отождествляют с жизненным циклом бизнеса, осуществляемого его владельцем.

Жизненный цикл бизнеса это промежуток времени, в течение которого капитал, в него вовлечённый, и используемые производственные ресурсы обеспечивают выпуск конкурентоспособной пользующейся спросом продукции и генерируют приемлемую для владельца величину прибыли.

Жизненный цикл бизнеса может рассматриваться и как цикл цепочки создания стоимости, образующий замкнутый контур развития. Он базируется на цикле подготовки производства и применяемой технологии этапы которых совпадают с цепочкой от получения сходного сырья до выпуска конечной продукции и доставки её потребителю. Жизненный цикл бизнеса связан с цикличностью инноваций (ЖЦ изобретений) и развития рынка (ЖЦ спроса).

Жизненный цикл ресурсов – это цикл располагаемых возможностей предприятия (оборудование, финансы, персонал, энергия, материалы и др.), которые определяют деятельность предприятия с учётом доступности к ним.

Для малых предприятий жизненный цикл во многом будет определяться жизненным циклом бизнеса или ресурсов. Для крупных предприятий жизненный цикл определяется совокупностью жизненных циклов бизнеса и ресурсов. [14].

Предприятие как система представляет собой совокупность подразделений и рабочих мест. По закону наименьших на жизненный цикл будут оказывать влияние ключевые ресурсы (материалы, энергия, технологическое оборудование, финансы), ведущие подразделения и рабочие места как объекты управления и средства управления (база данных, объекты интеллектуальной собственности, программные средства, организация, стратегическое планирование и управление и т.д.). Ключевыми предпосылками жизнеспособности предприятия и, следовательно, продолжения его жизненного цикла, вероятно являются конкурентоспособность ресурсов, процессов и результатов во всех критических звеньях хозяйственной деятельности предприятия. При этом рассматривается как текущая, так и инновационная его деятельность. На жизненный цикл предприятия оказывают влияние количество, состояние и стадия цикла его системных компонентов. При этом особое внимание уделяется стабильности и качеству результатов, структуры и порядка взаимодействия элементов системы. Одновременно, предприятие (организация) это развивающаяся и усложняющаяся, динамичная и открытая система.

Очевидно, что наглядно представить влияние циклов ресурсов, процессов (технологии) и результатов (продукции) на ЖЦ предприятия достаточно затруднительно. Тем не менее, попытаемся отразить это с помощью таблицы, в которой по вертикали представим системы различного уровня (предприятие, подразделение, рабочее место); а по горизонтали системные этапы (на входе - ресурсы, процесс их преобразования в результат, на выходе - продукция с учётом потребности и спроса на неё).

Таблица 4 - Жизненные циклы ресурсов, технологии и результатов в системе предприятия

Уровень	Вход - ресурсы	Бизнес – процесс (технология)	Выход - результат
Предприятие - стратегический менеджмент	финансовые информационные	разработка миссия и стратегии;	выбор стратегии
- тактический	трудовые,	технология	продукция для

менеджмент	материальные, энергетические,	переработки	удовлетворения потребностей
Подразделения управления	информация персонал	методики, программные средства	проект, инновации
Рабочие места - производственные, - управленческие	ресурсы, оснащение	организация и технология	промежуточная продукция планы и решения

Особое внимание следует уделять циклу финансовых ресурсов, под которым понимается период оборачиваемости капитала. Необходимо постоянное внимание оборачиваемости капитала, как оборотного, так и основного. Чем короче цикл, тем выше деловая активность предприятия и возможности приобретения более качественных и экономичных в использовании производственных ресурсов и соответственно интенсивность их использования.

Теория ограничений в производстве (*Theory of Constraints*) рекомендует для повышения устойчивости и эффективности функционирования производства выявлять критические точки и ресурсы в деятельности предприятия и планировать работу всех его звеньев с учётом возможностей наиболее слабого звена [15].

Для укрепления этого слабого звена могут быть выделены дополнительные ресурсы и осуществлены соответствующие организационные мероприятия. Очевидно, что такой подход позволит минимизировать перерасход производственных ресурсов «укрепить здоровье» предприятия как подобие биологического организма и продлить цикл его существования.

На рис. 1 представлена система поддерживающих жизненных циклов, характеризующих предприятие и его деятельность.



Рис. 1 - Система жизненных циклов применительно к предприятию

Как показано на рисунке 1 жизненный цикл предприятия характеризует его существование и развитие. В рамках жизненного цикла предприятия могут неоднократно происходить подциклы обновления деятельности, смены стратегий и приоритетов. Одновременно происходит обновление и трансформация подсистем предприятия: подразделений, сотрудников, структуры и методов управления. Кардинальным образом может меняться и сама деятельность при смене выпускаемой продукции и применяемой технологии.

3. Этапы ЖЦО (многообразие подходов) и сопутствующие (поддерживающие) циклы

В таблице 5 систематизированы различные мнения по выделению стадий (этапов) жизненных циклов предприятия

Таблица 5 – Варианты жизненных циклов предприятия и их этапы

Вариант цикла	объект	Этапы (стадии) цикла
Традиционный	предприятие в целом	зарождение, рост, зрелость, упадок
Мильнер Б. З.	стиль руководства	предпринимательство, коллективность, формализация, выработка структуры, упадок
Адизес И.	предприятие в целом	рост (рождение, детство, давай-давай, зрелость, расцвет), стабильность, старение (аристократия, ранняя бюрократия, бюрократия, смерть)
Смирнов Э. М.	предприятие в целом	рождение, детство, юность, зрелость, старение, возрождение
Англоязычная	предприятие в	стратегическое планирование, проектирование

Википедия	целом	предприятия, планирование деятельности, реализация проекта предприятия, организационное интеграция, функционирование, оценка результатов
Grant Thornton	бизнес	разработка бизнес-плана, выбор месторасположения, решение правовых и финансовых проблем, подготовка персонала, развитие бизнеса, свёртывание бизнеса (продажа или ликвидация)
Грейнер Л.	система управления	управление бизнес-идеями, управление функциями, управление процессами, управление сетями, управление нематериальными активами
Бостонская консультационная группа	система управления	кризис руководства, кризис координации, кризис контроля, кризис бюрократии, кризис синергии и бизнес-идеи
Юдашев А. Ю.	смена стратегий бизнеса	1) коммутант – пациент – виолент (лев, слон, бегемот), 2) эксплерент - пациент – виолент (лев, слон, бегемот).
Коротков	смена состояний предприятия	эксплерентная, пациентная, виолентная, коммутантная и леталентная стадии
Сопутствующие циклы		
	сотрудник	профессиональный рост, профессиональная реализация, профессиональное выгорание, профессиональная стагнация, увольнение
	подразделение	единоначалие, команда, специализация, выделение секторов
	технология	новейшая, передовая, современная, не новая, устаревшая
	изделие	маркетинговые исследования, НИОКР, технологическая подготовка, освоение выпуска, производство, реализация, эксплуатация, утилизация

Рассмотрим сущность жизненных циклов сотрудника, подразделения и технологии. Жизненный цикл изделия подробно освещён в одной из предыдущих статей авторов [11].

Жизненный цикл – понятие применимое также и к любому сотруднику компании. Это те ступени развития, который работник проходит с момента поступления на работу до момента увольнения. Кривая жизненного цикла работника, по оценке Л. Кольцовой и её коллег, представлена на рисунке 2.



Рис. 2 – Жизненный цикл сотрудника [3].

В таблице 6 приведена **характеристика этапов жизненного цикла работника** представленного на рисунке 2.

Таблица 6 – Этапы жизненного цикла работника

Этапы	Характеристика этапов
Профессионального роста.	Сотрудник приходит на новую должность с большими надеждами, но через некоторое время, примерно через шесть месяцев у каждого наступает разочарование, потому что не все ожидания оправдываются. Если после этого сотрудник сумел пережить этот этап, он постепенно втягивается в процесс, находя для себя точки интереса в работе, и начинает профессионально расти и развиваться. Этот путь занимает от года до двух лет в зависимости от профессионализма человека.
Профессиональной реализации	Когда человек способен и настроен работать, для него становится важным общественное мнение. Постепенно, он становится заслуженным и признанным специалистом в своей области и на своей должности. Ему хочется большего, но на этой должности организация не может дать этого. И тогда сотрудник вступает в зону эмоционального выгорания.
Профессионального выгорания	У сотрудника начинается «профессиональная ломка». Человек ещё способен выполнять свои должностные обязанности, но уровень его эмоционального состояния понижен. В итоге он доходит до точки, которую, по аналогии с металлургической промышленностью английские специалисты называют точкой «коррозии металла». В схеме Л. Кольцовой и ее коллег данная точка называется точкой принятия решения работником.
Принятия решения	Работник принимает решение, будет ли он продолжать работать в этой должности, или не будет. Если он, несмотря ни на что, решает продолжить свою работу, то становится ненастроенным и неспособным работать напряжённо, и не будет в полной мере выполнять то, чего от него требует руководитель.
Профессиональной стагнации	Если сотрудник принимает решение сменить работу, то это не всегда означает увольнение. Выходом может стать переход

	на другую должность, какая-то другая попытка реализоваться внутри компании.
Увольнение	Увольнение может быть конструктивным, когда сотруднику помогают найти интересную для него работу как внутри компании, так и за ее пределами. Но увольнение может быть и констатацией дальнейшей непригодности данного работника для предприятия.

Описанный цикл каждый сотрудник в компании проходит на одной должности несколько раз, при условии хорошей организации работы по управлению персоналом.

Свой первый жизненный цикл работник проходит в статусе новичка, но стоит ему дойти до точки принятия решения, работодатель начинает ставить перед ним более сложные задачи, переводя его, таким образом, в статус специалиста и демонстрируя возможности горизонтального развития карьеры.

Когда этап специалиста пройден, перед сотрудником ставят более сложные задачи. Он переходит на уровень профессионала. То, что в советские времена называлось наставничеством. Сотрудник постепенно накапливает уже управленческий опыт, и это готовит его к переходу на уровень консультанта.

Консультантом, как и профессионалом, может стать далеко не каждый сотрудник [3].

Можно выделить следующие **этапы жизненного цикла подразделения**: единоначалие, команда, специализация, выделение (табл. 7)

Таблица 7 – Этапы жизненного цикла подразделения

Этап	Содержание
Единоначалие	Первым делом назначается начальник, чьи непосредственные подчинённые являются, по сути дела, его секретарями-помощниками. Он раздаёт им команды и требует отчёта за результат, не делегируя никаких других полномочий. Это не может продолжаться долго, хотя бы потому, что начальник просто устаёт оттого, что люди не принимают самостоятельных решений. Поэтому подразделение очень скоро переходит к следующему этапу.
Команда	Этот этап начинается с признания того, что начальника окружает некоторое число хороших специалистов, которым он готов делегировать ряд полномочий. В этом случае на плечи начальника ложится выдача плановых заданий и проверка их исполнения.
Специализация	На этом этапе из команды выкристаллизовываются такие профессионалы, работу которых руководитель не может самостоятельно исполнить. Таким образом, подчинённые становятся глубокими специалистами-профессионалами, а от руководителя требуется знание контрольных плановых точек по каждому из вопросов и контроль за результатом в целом.
Выделение	Сначала выделяется сектор, когда есть два-три специалиста, то

	они объединяются по профессии. После выделения секторов, каждый сектор начинает прохождение всех этапов в соответствии с жизненным циклом подразделения.
--	--

На каждом этапе жизненный цикл подразделения может быть прерван. К примеру, если в сложившееся на основе специализации подразделение приходит новый начальник, который не привык доверять своим подчинённым, он будет пытаться управлять подразделением на основе единоначалия и жизненный цикл подразделения вернется в начальную точку [4].

Жизненный цикл технологии – это цикл эволюции технологических инноваций, которые определяют возможность достижения требуемых параметров продукта определённым наиболее выгодным способом.

Жизненный цикл технологии — это также совокупность стадий от зарождения технологических нововведений до их устаревания. Жизненный цикл технологии состоит из 5 этапов (табл. 8) [5].

Таблица 8 – Жизненный цикл технологии

Уровень технологии	Характеристика этапа
Новейшая	принципиально новая технология, которая имеет высокий потенциал эффективности
Передовая	технология которая зарекомендовала себя, но еще достаточно новая, имеет небольшое распространение на рынке
Современная	признанная технология, является стандартом, сохраняется спрос на неё.
Не новая	по-прежнему полезная технология, но уже существует более новая технология, поэтому спрос на эту технологию невелик
Устаревшая	эта технология не обеспечивает требуемый уровень качества и низкий конкурентный уровень издержек. Происходит отказ от этой технологии в пользу более новой.

В условиях развивающейся технологии руководство фирмы должно распознавать самые ранние признаки технологического устаревания и добиваться того, чтобы она не использовалась для тиражирования морально устаревших изделий и своевременно заменялась новейшей или передовой технологиями [6].

Следует упомянуть также и о внешнем для предприятия жизненном цикле потребности. Если исчезает потребность в продукции предприятия, то у него возникают крупные труднопреодолимые проблемы. Так произошло, например, с всемирно известной компанией Кодак, объявившей в 2012 г. о своём банкротстве. По итогам 2011 года, Kodak потеряла почти 90% рыночной стоимости. Акции компании были исключены из S&P 500 в декабре 2010 года, а из Dow Jones Industrial Average – еще в 2004 году [7].

Потребность в традиционной плёночной фотографии резко уменьшилась вследствие появления и бурного развития цифровой фотографии. Но это не означает, что у Кодака не было перспектив выживания. Если бы специалисты и управленцы фирмы оценили перспективы и потенциал нового метода фотографии, то Кодак могла бы на более ранней стадии и более активно инвестировать в него получаемую в прежние годы прибыль и отстоять определённую долю рынка фотоуслуг, параллельно сворачивая традиционное для компании производство.

Впрочем некоторые шансы для спасения у Кодака есть. Она намеревается продать свои 1100 патентов или 10% от своего патентного портфеля. По оценке аналитиков стоят они не менее 2 млрд. долларов. После их продажи компания сможет погасить кредит и другие задолженности. По данным инвесткомпании Rafferty Capital Markets, запатентованные технологии Kodak используются сейчас в 85% цифровых фотокамер и смартфонов. Сама компания неоднократно заявляла, что изучает «стратегические альтернативы развития на фоне роста спроса на интеллектуальную собственность» [8].

Поддерживающие циклы характеризуют профессиональный рост персонала, развитие отношений между сотрудниками структурных подразделений, картину развития технологии и обновления продукции в течение жизненного цикла предприятия. *Правильное понимание и умелое управление поддерживающими жизненными циклами предприятия повышает его адаптивные возможности* и позволяет предупредить и отсрочить стадию спада.

В первой половине XX века управляющий мог рассчитывать, что периода роста и стабильности хватит на все время его личной карьеры. Во второй половине XX века, в условиях диверсификации, управляющий видит, как многие виды деятельности фирмы рождаются, растут, достигают зрелости и приходят в упадок. Поэтому, *если фирма хочет сохранять свое существование, ее руководство должно постоянно заботиться о том, чтобы добавлять к набору видов деятельности новые и отсекают те, которые больше не согласуются с ориентирами роста фирмы.* Это первая из крупных задач, и она является ключевой с точки зрения управления стратегическим управлением фирмой.

Вторая задача связана с тем, что по мере развития цикла, от фазы к фазе спроса, традиционные стратегии конкуренции обычно теряют свою эффективность.

Поэтому *вторая задача, стоящая перед управляющими, заключается в том, чтобы предугадывать смену фаз цикла спроса и пересматривать стратегию фирмы в соответствии с меняющимися условиями конкуренции* [9, с.81-82].

4. Изменение состояний предприятия в рамках ЖЦО

В рамках ЖЦО происходят многообразные изменения в состоянии предприятия, которые обеспечивают стабильность его функционирования, адаптацию к внешней среде и переход на новый организационно-технический уровень (рис. 3)



Рис 3 – Изменения за период жизненного цикла предприятия

Основные изменения в рамках жизненного цикла:

- формирование структуры управления и развитие стиля руководства,
- обновление кадров и повышение их квалификации,
- обновление выпускаемой продукции,
- смена технологии изготовления продукции.

Эти изменения описаны в таблице 9.

Таблица 9 – Тенденции изменения состояния предприятия по стадиям жизненного цикла

Изменения состояния	Содержание
Формирование структуры управления	Для небольших организаций характерна простая функциональная структура управления. С расширением масштабов деятельности организации и дифференциацией управленческих функций на смену функциональной структуре приходит линейно-функциональная структура. При стабилизации деятельности организации возрастает роль линейных руководителей: они приобретают черты самоуверенности и непогрешимости суждений, происходит бюрократизация управления. При наступлении стагнации и спада возникает необходимость активизации и использования инновационного потенциала персонала предприятия. Формируются органистические структуры управления: матричные, ячеистые и другие.
Развитие стиля	Стиль управления во многом коррелирует с состоянием и успехами организации и развитием структуры управления. Авторитарный стиль характерен для этапа становления. На этапах роста и зрелости, а также преобразования, требуются руководители, для которых характерен демократический стиль.
Обновление кадров	Кадры решают многое. Для возникшей организации предпочтительны молодые с потенциалом роста, мобильные инициативные работники. Они способны также обеспечить становление и рост организации. На этапе зрелости нужны опытные, квалифицированные и компетентные работники. На этапе упадка вероятен уход наиболее способных и продуктивных работников. При возрождении организации снова возрастает потребность в молодых перспективных и инициативных работниках.
Обновление продукции	обновление продукции характерно для успешных организаций и определяется моральным её старением и стратегией конкурентов. В

	ситуации глубокого упадка возможна также смена основного направления деятельности и её диверсификация.
Смена технологии	смена технологии обусловлена динамикой её развития в отрасли и конкурентными уровнями качества выпускаемой продукции и издержек производства. Задача руководства организации не допустить технологического отставания от лидеров отрасли.

В несколько упрощённом виде эти изменения по стадиям цикла могут быть представлены следующим образом (табл. 10):

Таблица 10 – Основные изменения по стадиям жизненного цикла предприятия.

Стадия	Структура управления	Персонал	Продукция	Технология
Зарождение	функциональная	подбор	новая или дифференцированная	по возможности передовая
Рост	линейно-функциональная	повышение квалификации	усиление дифференциации	передовая
Зрелость	приоритет получает линейная структура	инерционность использования	вынужденное обновление	традиционная
Упадок	бюрократизация	текучесть	морально устаревшая	устаревшая
Возрождение	органистическая	обновление	новая или модернизированная	новейшая

Применение теории жизненного цикла к характеристике предприятия позволяет дать описание следующих аспектов его деятельности:

- существование предприятия,
- обновление предприятия (переход в новое конкурентное состояние),
- развитие системы управления предприятием,
- становление и развитие подсистем предприятия (подразделений и сотрудников),
- изменения в деятельности предприятия: освоение новых изделий (товаров) и новых технологий.

Следствиями положительных изменений состояния предприятия за время жизненного цикла являются результаты, показанные на рис. 4.

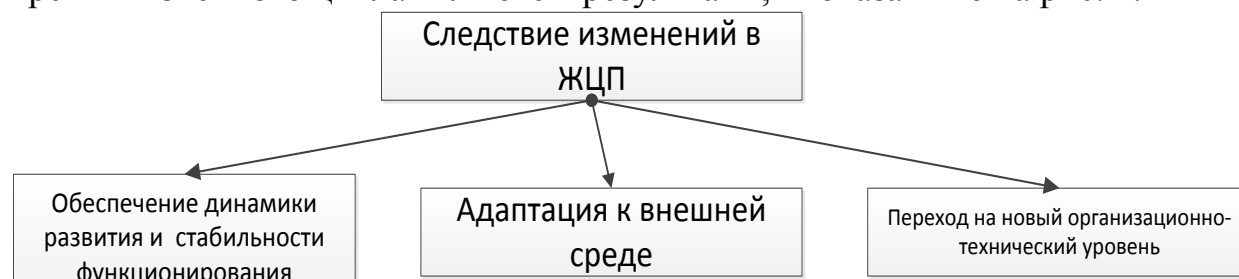


Рис. 4 – Следствия изменений состояния предприятия.

Их описание представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Следствие изменений состояния предприятия в его жизненном цикле

Следствие изменения состояния	Характеристика
Динамика развития и стабильность функционирования	Смена состояний организации должна быть контролируемой. Тогда возрастает возможность обеспечить длительный период стабильного функционирования предприятия, успешного противодействия упадку и быстрого обновления в условиях падения спроса на продукцию
Адаптация к внешней среде	Смена продукции и технологии её производства повышает конкурентоспособность предприятия и позволяет сохранить и укрепить позиции на рынке. Развитие структуры управления и обновление персонала формирует адаптационный потенциал предприятия в кризисные периоды.
Новый организационно-технологический уровень	Обновление техники и технологии, инновационная деятельность персонала могут обеспечить неоднократный переход предприятия на новый более высокий организационно-технический уровень за время его жизненного цикла.

В следующих статьях авторов на эту тему предполагается рассмотреть закономерности, особенности и типы развития предприятия в течение жизненного цикла.

Заключение

В Советском Союзе проблемы выживания предприятий практически не существовало. Поэтому, советские учёные-экономисты категорию жизненного цикла предприятия не исследовали вовсе.

Предприятия функционировали в предсказуемой внешней среде без наличия конкуренции. Государство фактически гарантировало существование предприятий в течение обзримых десятилетий. Предприятия зачастую создавались исходя не из экономических, а скорее политических и социальных соображений. Только этим можно объяснить возникновение моногородов, вся жизнь которых зависит от единственного крупного градообразующего предприятия, и размещение ресурсёмких предприятий в регионах ресурсами не обеспеченных.

Положение кардинально изменилось с распадом СССР. Исчезли десятки, если не сотни, казавшихся успешными предприятий. Они выпускали морально устаревшую продукцию с недопустимо высокими издержками и не выдержали конкуренции более качественных, а иногда и более дешёвых импортных товаров.

Вот только десять российских заводов из исчезнувших предприятий машиностроения СССР: завод «Динамо» (Москва), «Москвич» (АЗЛК), московский станкостроительный завод «Красный пролетарий», Воронежский экскаваторный завод, МТЗ «Рубин» (Владимир), Липецкий тракторный завод, Алтайский тракторный завод (Рубцовск), телевизионный

завод «Рекорд» (Владимирская область), судостроительный завод «Авангард» (Петрозаводск), Саратовский авиационный завод [10].

Подобная ситуация оказалась неожиданной для наших управленцев и учёных и многие предприятия прекратили своё существование без серьёзной борьбы за выживание. Персонал предприятий оказался просто не готовым работать в жёсткой конкурентной среде при отсутствии финансовых резервов, необходимых для обновления техники и технологии производства.

Для выживших в годы лихолетья и вновь образованных предприятий, как и для предприятий всего мира, проблема выживания стала одной из самых актуальных в их деятельности. Не случайно, начиная с 90-х годов прошлого столетия, российские учёные достаточно активно исследуют следующие темы: жизненный цикл предприятия, устойчивость предприятия и ее обеспечение, механизмы обеспечения устойчивости предприятия, конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества предприятия и другие. Исследования в перечисленных и других подобных областях конкретной экономики должны способствовать пониманию причин и предпосылок успеха предприятия в условиях конкуренции и разработке соответствующих практических рекомендаций менеджменту предприятия для обеспечения успешной прибыльной работы.

Выводы:

1. Можно выделить два основных подхода к жизненному циклу предприятия:

- жизненный цикл предприятия конечен и завершается его исчезновением (смертью, ликвидацией);

- жизненный цикл предприятия – последовательность многочисленных подциклов обновления состояния предприятия для его адаптации к обновляющейся внешней среде и перехода на более высокий организационно-технический уровень производства.

2. Для понимания жизненного цикла предприятия необходимо рассмотрение циклов составляющих его подсистем (подразделений, сотрудников, системы управления) и циклов отражающих используемую технологию и производимую продукцию.

3. Жизненные циклы подсистем предприятия, используемых ресурсов и технологии во многом влияет на его собственный жизненный цикли по принципу наиболее слабого звена. Этап упадка по одному из таких циклов может повлечь кризис всего предприятия.

4. В рамках ЖЦО происходят многообразные изменения в состоянии предприятия (структуры, технологии, персонала, продукции), которые обеспечивают стабильное его функционирование, адаптацию к изменяющейся внешней среде и переход на новый организационно-технический уровень.

5. После распада СССР и формирования рыночной модели хозяйствования теория жизненного цикла организации представляет собой

практический инструмент мониторинга состояния предприятия и разработки мер обеспечения его живучести.

6. Для повышения жизнеспособности фирмы её руководство должно:

а) постоянно заботиться о том, чтобы деятельность фирмы носила инновационный характер и обновлялась на более высоком организационно-техническом уровне,

б) предугадывать смену фаз цикла спроса и пересматривать стратегию фирмы в соответствии с меняющимися условиями конкуренции.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Карпунин М.Г. Жизненный цикл и эффективность машин / М.Г. Карпунин, Я.Г. Любинский, Б.И. Майданчик. – М.: Машиностроение, 1989. – 312 с.
3. Масленников В. В., Крылов В. Л. Процессно-стоимостное управление бизнесом. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 285 с.
4. Барановский А. Г., Тренихин А.П., Жизненный цикл организации (предприятия). Часть 1., Экономика и социум, 2014, <http://www.iupr.ru>
5. Grant Thornton Unterpriese lifecycle New Delhi 2008 www.wcgt.in
6. Методы оценки персонала в зависимости от этапа развития организации. Жизненные циклы сотрудников. Елена Ермилова, координатор Клуба профессионалов по оценке Персонала 28 мая 2008 г. <http://www.trainings.ru/library/exclusive/?id=10435>
7. Жизненный цикл организации, подразделения и сотрудника <http://hrm.ru/db/hrm/FAC0C0F3405D05D1C32573B70039C239/category.html>
8. Технология <http://ru.wikipedia.org/wiki/%>
9. Жизненные циклы спроса, технологий, товаров <http://www.viktorova-ts.ru/page299/page518/index.html>
10. Конец эпохи Kodak <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http%3A%2F>
11. Последний кадр Kodak – банкротство <http://www.24tv.by/articles/poslednii-kadr-kodak-bankrotstvo.html>
12. Заводы и предприятия СССР – приватизированы и ликвидированы. 1 августа 2013 г. samorka.blogspot.ru/2013/07/
13. Барановский А. Г Тренихин А.П., Жизненный цикл как экономическая категория. Экономика и социум, 2013, <http://www.iupr.ru>
14. Theory of constraints - Wikipedia, the free encyclopedia http://en.wikipedia.org/wiki/Theory_of_Constraints

Баркова М.В.
студент 4 –го курса
направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОГО БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАВОД СЫРОДЕЛЬНЫЙ ЛИВЕНСКИЙ», ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.ЛИВНЫ)

Аннотация: в статье описаны теоретические аспекты прогнозирования и оценки возможного банкротства, а также представлены расчеты данных показателей на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность индекс кредитоспособности, коэффициент платежеспособности.

В действующих нормативных документах и современной экономической литературе содержатся различные подходы к оценке потенциального банкротства.[3]

Основными законодательными актами, регулирующими вопросы признания организаций неплатежеспособными, являются: Закон РФ от 19 ноября 1992 г. «О неплатежеспособности (банкротстве) предприятий»; мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия».[2]

Действующий в настоящее время Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О не состоятельности (банкротстве)» в ст.3 «Признаки банкротства устанавливает, что юридическое лицо считается не способным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.[3]

Банкротство организации непосредственно связано с ее платежеспособностью. Поэтому важнейшей задачей финансового анализа является прогнозирование финансового состояния организации с позиции возможного ее банкротства.

В международной практике для прогнозирования возможного банкротства используется индекс кредитоспособности Е. Альтмана.[2]

$$Z = 3,3 * K_1 + 1,0 * K_2 + 0,6 * K_3 + 1,4 * K_4 + 1,2 * K_5,$$

(1)

$$\text{Где } K_1 = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{все активы}};$$

(2)

$$K_2 = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{все активы}};$$

(3)

$$K_3 = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемный капитал}};$$

(4)

$$K_4 = \frac{\text{нераспределенная прибыль}}{\text{все активы}} ;$$

(5)

$$K_5 = \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{все активы}} .$$

(6)

Критическое значение индекса кредитоспособности по Альтману составляет 2,675. Если $Z < 2,675$, то вероятность банкротства существует. Если $Z < 1,81$, то это признак высокой вероятности банкротства в ближайшем будущем. Если $Z > 2,675$, то можно говорить о достаточно устойчивом положении предприятия.

Рассчитаем коэффициент кредитоспособности ОАО «Завод сыродельный Ливенский» по Альтману за 2013 год.

$$K_1 = \frac{9576}{59162} = 0,162;$$

$$K_2 = \frac{226382}{59262} = 3,826;$$

$$K_3 = \frac{45841}{13321} = 3,441 ;$$

$$K_4 = \frac{24597}{59162} = 0,416 ;$$

$$K_5 = \frac{17508}{59162} = 0,296.$$

$$Z = 3,3 * 0,162 + 1,0 * 3,826 + 0,6 * 3,441 + 1,4 * 0,416 + 1,2 * 0,296 = 7,363.$$

$$Z = 7,363.$$

$Z > 2,675$. Данное выражение означает, что ОАО «Завод сыродельный Ливенский» имеет достаточно устойчивое положение.

Для лучшего изучения кредитоспособности ОАО «Завод сыродельный Ливенский» рассмотрим четырехфакторную модель прогноза риска банкротства, предложенную учеными Иркутской Государственной Академии.

$$Z = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4.$$

(7)

Где

$$K_1 = \frac{\text{собственный оборотный капитал}}{\text{активы}} ;$$

(8)

$$K_2 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} ;$$

(9)

$$K_3 = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{активы}} ;$$

(10)

$$K_4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{себестоимость продукции}} .$$

(11)

Вероятность банкротства предприятия определяется по данным следующей таблицы.

Таблица 1 – Вероятность банкротства в соответствии со значением модели.

Значение Z	Вероятность банкротства
Меньше 0	Максимальная (90 – 100%)
0 – 0,18	Высокая (60 – 80 %)
0,18 – 0,32	Средняя (35 – 50 %)
0,32 – 0,42	Низкая (15 – 20 %)
Больше 0,42	Минимальная (до 10 %)

Рассчитаем вероятность банкротства ОАО «Завод сыродельный Ливенский» за 2013 год.

$$K_1 = \frac{17508}{59162} = 0,29 ;$$

$$K_2 = \frac{2303}{45841} = 0,05 ;$$

$$K_3 = \frac{226382}{59162} = 3,83 ;$$

$$K_4 = \frac{2303}{211083} = 0,01 .$$

$$Z = 8,38 * 0,29 + 0,05 + 0,054 * 3,83 + 0,63 * 0,01 = 2,7.$$

Рассчитав по данному варианту вероятность банкротства предприятия, мы видим, что она минимальная.

Вывод: просчитав вероятность банкротства ОАО «Завод сыродельный Ливенский» за 2013 год двумя способами: Альтмана и ученых Иркутской Государственной Академии, можно сделать вывод о том, что у предприятия достаточно устойчивое положение.

Использованные источники:

1. Годовой бухгалтерский отчет ОАО «Завод сыродельный Ливенский» за 2013 год.
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебник Р.А. Алборов. – М: Издательство «Дело и сервис» - 2003. – с.447-449.
3. Н.В.Войтоловский. Экономический анализ: Учебник. Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М: «ИД ЮРАЙТ» - 2011. – с.413-414.

Баркова М.В.

студент 4 –го курса

направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО Орел ГАУ

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА (НА ПРИМЕРЕ КХ «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ» ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЛИВЕНСКОГО РАЙОНА)

Аннотация: в статье описаны теоретические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности баланса, а также представлены расчеты данного анализа на конкретном предприятии.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые активы, медленнореализуемые активы, труднореализуемые активы, наиболее срочные обязательства, краткосрочные пассивы, долгосрочные пассивы, постоянные пассивы, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточного покрытия.

Важнейшими характеристиками финансовой устойчивости состояния организаций являются платежеспособность и ликвидность.

Вопрос о платежеспособности и ликвидности предприятия является очень актуальным, так как платежеспособность и ликвидность характеризуют финансовое состояние и от этих показателей зависит будущее предприятия. Поэтому данному вопросу уделяется достаточно много внимания.

Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Предприятие является ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства.

Для оценки изменения степени платежеспособности и ликвидности нужно сравнивать показатели балансового отчета предприятия по разным группам активов и обязательств.[4]

В отечественной практике для более точной оценки платежеспособности анализируют величину чистых активов, а также их динамику.

При исчислении величины чистых активов исключают часть собственных обязательств предприятия, внешние обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам.[4]

Под ликвидностью баланса организации понимается его способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств. [2]

Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на четыре группы:

1. Наиболее ликвидные активы A_1 – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.
2. Быстрореализуемые активы A_2 – дебиторская задолженность и прочие активы.
3. Медленнореализуемые активы A_3 – «Запасы», кроме строки «Расходы будущих периодов», а из раздела 1 баланса – строка «Долгосрочные финансовые вложения».
4. Труднореализуемые активы A_4 – статьи раздела 1 баланса за исключение строки, включенной в группу «Медленнореализуемые активы».

Обязательства предприятия также делятся на четыре группы и располагаются по степени срочности их оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства Π_1 – кредиторская задолженность.

2. Краткосрочные пассивы Π_2 – краткосрочны кредиты и займы и прочие краткосрочные пассивы.

3. Долгосрочные пассивы Π_3 – долгосрочные кредиты и займы.

4. Постоянные пассивы Π_4 – капитал и резервы в сумме с доходами будущих периодов и резервом предстоящих расходов. Необходимо исключить из полученного значения расходы будущих периодов, которые отражаются в активе баланса.

Для определения ликвидности баланса сопоставляют итоги перечисленных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным при следующих соотношениях групп активов и обязательств:

$$A_1 \geq \Pi_1$$

$$A_2 \geq \Pi_2$$

$$A_3 \geq \Pi_3$$

$$A_4 \leq \Pi_4$$

Сравнение первой и второй групп активов с первыми двумя группами пассивов показывают текущую ликвидность, т.е. платежеспособность или неплатежеспособность предприятия в ближайшее к моменту проведения анализа время.

Сравнение же третьей группы активов и пассивов показывает перспективную ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности предприятия.[3]

Табл.1 – Анализ ликвидности баланса КХ «50 лет Октября».

Актив				Пассив			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		2011 г.	2012 г.			2011г.	2012г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Наиболее ликвидные активы	A1	9631	10804	Наиболее срочные обязательства	П1	3159	3433
Быстро реализуемые активы	A2	5609	10425	Краткосрочные пассивы	П2	-	-
Медленно реализуемые активы	A3	112067	130256	Долгосрочные пассивы	П3	-	-
1	2	3	4	5	6	7	8
Трудно реализуемые активы	A4	135470	136988	Постоянные пассивы	П4	254009	274615
Итого активы	ВА	262777	288473	Итого пассивы	ВР	257168	278048

В балансе КХ «50 лет Октября» выполнены все четыре соотношения, поэтому баланс за рассматриваемый период считается ликвидным.

Ликвидность предприятия определяется и с помощью ряда финансовых коэффициентов.

- Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$):

$$K_{а.л.} = \frac{(ДС + КФВ)}{КО},$$

ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

КО – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое значение $\geq 0,2$.

- Коэффициент текущей ликвидности ($K_{л.т.}$):

$$K_{л.т.} = \frac{ОС}{КО},$$

ОС – оборотные средства;

Рекомендуемое значение ≥ 2 .

-

Коэффициент

промежуточного покрытия ($K_{п.п.}$):

$$K_{п.п.} = [(ДС + КФВ + ДЗ + З) - З] / КО,$$

ДЗ – дебиторская задолженность;

З – запасы;

Рекомендуемое значение $\geq 0,7 - 1$

Табл.2 – Показатели ликвидности баланса КХ «50 лет Октября».

Коэффициент	2011 год	2012 год.
$K_{а.л.}$	37,17	44,13
$K_{л.т.}$	3,04	6,18
$K_{п.п.}$	4,82	3,15

Значение коэффициента абсолютной ликвидности не должно опускаться ниже 0,2. В нашем случае коэффициент значительно выше рекомендуемого значения. Коэффициент абсолютной ликвидности в КХ «50 лет Октября» показывает, что часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что у КХ «50 лет Октября» достаточно средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Коэффициент промежуточного покрытия по данной организации показывает, что ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность в полном объеме.

В целом за 2012 год показатели ликвидности предприятия возросли, и можно говорить о том, что КХ «50 лет Октября» в рассматриваемый период является платежеспособным.

Использованные источники:

1. Годовой бухгалтерский отчет КХ «50 лет Октября» за 2012 год.
2. Н.В.Войтоловский. Экономический анализ: Учебник/Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М: «ИД ЮРАЙТ» - 2011. - 376с.
3. Н.В. Колчина. Финансы предприятий: Учебник/ Н.В.Колчина. – М: «ЮНИТИ - ДАНА» - 2001. – 298 с.
4. Э.А. Маркарьян. Финансовый анализ: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М: «ИД ФБК - ПРЕСС» - 117 с.

Барсукова Ю.Ю.

магистрант 2-го года обучения

Тюменский Государственный университет

Россия, г. Тюмень

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО БИЗНЕСА И ЕГО ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

В статье проанализировано современное состояние российского страхового рынка, раскрыты основные особенности его функционирования. Также охарактеризованы конкурентные преимущества и слабые стороны отечественного страхового рынка по сравнению с зарубежным.

Ключевые слова: мировая интеграция, коэффициент убыточности, уровень концентрации, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Рынок страхования в России нельзя назвать развитым. В данный момент он находится в стадии формирования и развития. В связи с международной интеграцией, присоединением России к ВТО особенно актуальным является развитие финансового сектора. Страховой рынок, как составная часть финансового сектора, является важным стратегическим инструментом развития государства. Несмотря на относительную неэффективность страхового рынка России, развивается большими темпами и имеет ряд конкурентных преимуществ перед западным.

Российский рынок страхования последние пять лет развивается высокими темпами роста. И 2013 год достаточно значим для страхового рынка страны: с нового года в силу вступили новые законы, которые увеличивают требования к минимальному капиталу страховых компаний. Для поддержания бизнеса на должном уровне, страховщикам приходится искать дополнительные инвестиции, и в этом поиске первую строчку занимают именно иностранные инвесторы.

Кризис 2008 года, законодательные изменения заставил многие страховые компании уйти с рынка, подорвав доверие к участникам отрасли в целом. В первом полугодии 2013 года численность страховых компаний в России составляет 458 [5]. За два последних года численность компаний упала на 23%. Эта устойчивая тенденция связана с неспособностью мелких и

порой даже средних компаний выдерживать конкуренцию с основными лидерами рынка (рисунок 1).

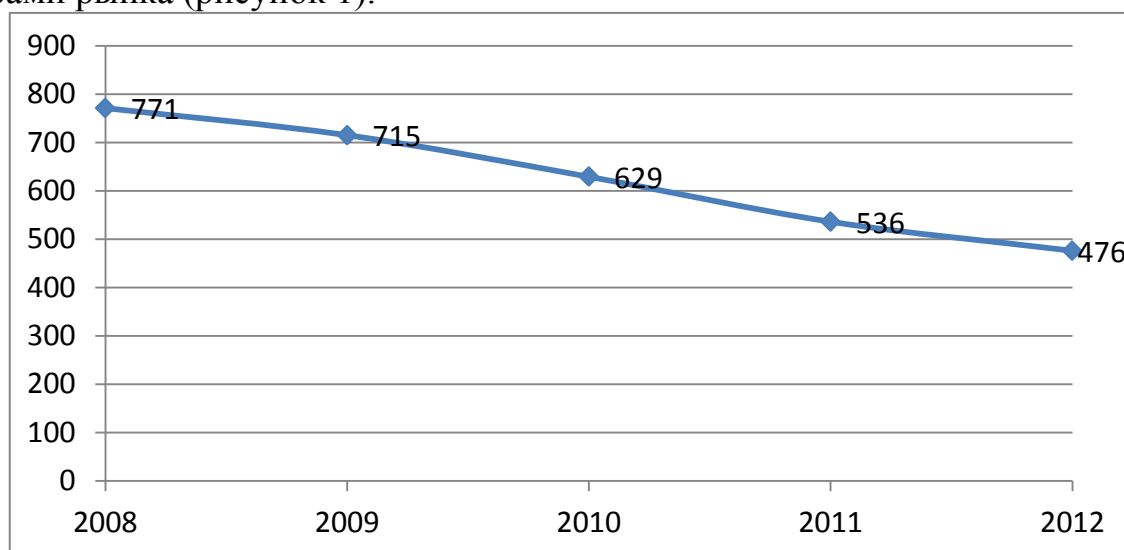


Рисунок 1. Динамика численности российских страховых компаний за период 2007-2012 гг. [5].

Кроме того, другими законодательными причинами ухода компаний с рынка являются распространение на страхование закона о защите прав потребителей, увеличение штрафов ФСФР. Также на российском рынке страхования идет естественный процесс консолидации. В связи с этим происходит постоянный отзыв лицензий у страховщиков, несоответствующих требованиям рынка и законодательства.

Несмотря на уменьшение количества страховых организаций на российском рынке, объем страховых премий и выплат постоянно растет (Таблица 1).

Таблица 1
Динамика поступлений, выплат и уровня выплат по России за 2004-2012 гг.

Год	Поступления		Выплаты		Коэф. выплат
	Поступления, тыс. руб.	% от показателя предыдущего года	Выплаты, тыс. руб.	% от показателя предыдущего года	%
2012	809 059 774	121.78	369 439 725	121.72	45.66
2011	664 370 163	119.24	303 524 533	103.06	45.69
2010	557 180 081	108.57	294 508 681	103.29	52.86
2009	513 176 283	92.98	285 129 389	114.67	55.56
2008	551 901 600	115.16	248 649 605	123.66	45.05
2007	479 265 920	117.82	201 073 608	124.10	41.95
2006	406 763 343	116.25	162 028 427	114.09	39.83
2005	349 912 221	93.46	142 019 570	71.62	40.59
2004	374 398 826	0.00	198 307 739	0.00	52.97

Таблица позволяет заключить, что совокупный объем страховых премий за период 2004-2012 гг. увеличился более чем в 2 раза [5]. В 2008-2010 гг. наблюдается резкое замедление роста, который составил 10% за два года, то есть динамика отражает сохранение кризисной ситуации в российском страховании. В значительной мере, существенный номинальный рост российского рынка страхования в 2000-е годы, связан с весьма высоким уровнем инфляции в стране, обеспечившим, как минимум, половину прироста объема премий в текущих ценах. За 2012 год совокупный объем страховых премий вырос на 21,7% и составил почти 145 млрд. руб. это рекордный прирост за последние 9 лет [6].

Объем рынка входящего перестрахования в 2012 году составил 42,3 млрд. рублей. После 7 лет депрессии российский перестраховочный рынок показал положительные темпы роста премий (21,5%).

Тенденция увеличения объемов страховых выплат не полностью коррелирует с развитием поступлений страховых средств: быстрый их рост продолжался вплоть до 2009 г. (в 2,5 раза к уровню 2004 года), а замедление произошло в 2010 г. Объем страховых выплат за период 2009-2012 гг. вырос на 29,6%, что близко к показателю инфляционного роста цен [1]. Это говорит о том, что динамика выплат зависит не только от динамики поступлений, а и от других факторов: темпа инфляции, курса валют.

Размеры средней страховой премии на жителя России, несмотря на их регулярный рост в 3,8 раза за 2001-2012 гг., остаются на порядок ниже, чем в развитых странах - порядка 300 долларов с учетом ОМС по итогам 2012 года. Это говорит о малой степени значимости страхования в социально-экономической жизни страны. Размер среднедушевой премии к 2015 г. может достичь 450-500 долл. [2].

Кроме того, в 2012 году впервые за много лет темпы прироста страховых взносов превысили темпы прироста ВВП. В результате доля страховых взносов в ВВП выросла с 1,22% в 2011 году до 1,3% в 2012 году. Тем не менее, она остается ниже уровня кризисного 2009 года (1,32%) [6].



Рисунок 2. Динамика ВВП и страховой премии

Наибольший вклад в рост взносов внесло страхование автокаско (31 млрд. руб.). Второе и третье места заняли страхование от несчастного случая и страхование жизни (в сумме 44 млрд. руб.). Их суммарный вклад заметно увеличился по сравнению с 2011 годом (25 млрд. руб.).

Четвертое, пятое и седьмое места заняли обязательные виды страхования. ОСАГО – за счет изменения поправочных коэффициентов, обязательное личное страхование – за счет изменения порядка расчета страховых выплат, и новый вид страхования – ОС ОПО.

Прирост взносов по сегменту страхования прочего имущества составил лишь 11 млрд. руб.

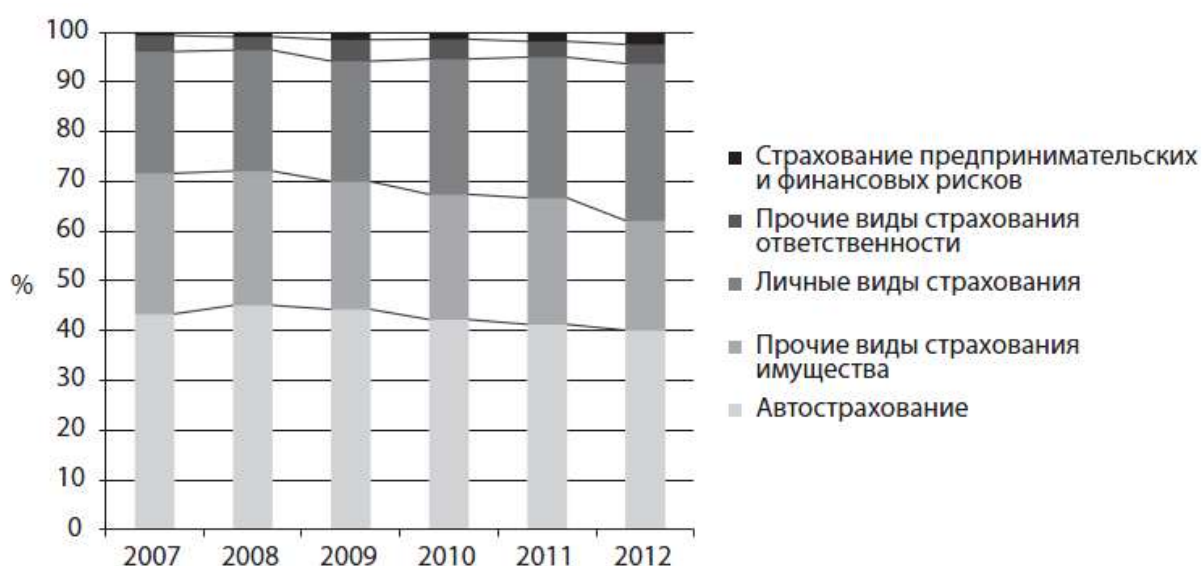
Таблица 2. Прирост взносов по отдельным видам страхования

№	2010 год		2011 год		2012 год	
	Вид страхования	Прирост, млрд. руб.	Вид страхования	Прирост, млрд. руб.	Вид страхования	Прирост, млрд. руб.
1	ДМС	11	Страхование автокаско	25	Страхование автокаско	31
2	Страхование от НС	9	Страхование от НС	13	Страхование от НС	25
3	Страхование жизни	7	Страхование жизни	12	Страхование жизни	19
4	ОСАГО	6	ОСАГО	12	ОСАГО	18
5	СМР	3	ДМС	9	Обязательное личное страхование	12

6	Страхование грузов	3	СМР	7	ДМС	11
7	Страхование имущества юридических лиц	2	Страхование с/х рисков	6	ОС ОПО	9

В результате в 2012 году доля автострахования в совокупных взносах снизилась до 40,1% (45,1% в 2008 году), доля прочих видов страхования имущества упала до 22% (27% в 2008 году), а доля личного страхования достигла 31,2% (24,3% в 2008 году) [2].

Рисунок 3. Динамика структуры страхового рынка



Такая структура страхового портфеля не является эффективной. Большую часть в ней занимают те виды страхования, которые приносят больше убытков (например, автокаско).

По статистическим данным ФСФР (Федеральная служба по финансовым рынкам России) о деятельности страховых компаний за 1 полугодие 2013 года среднее соотношение сборов к выплатам (убыточность) по страховому рынку в России составляет 41,58%. Самым убыточным видом страхования в рэнкинге является «Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта». Убыточность (соотношение сборов к выплатам) по рассматриваемому виду страхования на отчетный период составляет 942,07%, что выше среднего соотношения по рынку в размере 41,58%, а так же превышает рекомендуемое максимальное значение убыточности в пределах 70%.

На втором месте в рэнкинге самых убыточных видов страхования находится «Обязательное государственное личное страхование работников налоговых органов». Убыточность (соотношение сборов к выплатам) по рассматриваемому виду страхования на отчетный период составляет 88,70%,

что выше среднего соотношения по рынку в размере 41,58%, а так же превышает рекомендуемое максимальное значение убыточности в пределах 70%.

На третьем месте в рэнкинге самых убыточных видов страхования находится «ДАГО (добровольное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств)». Убыточность (соотношение сборов к выплатам) по рассматриваемому виду страхования на отчетный период составляет 71,74%, что выше среднего соотношения по рынку в размере 41,58%, а так же превышает рекомендуемое максимальное значение убыточности в пределах 70% [4].

Таким образом, чтобы избежать высокого уровня общей убыточности, страховым компаниям следует развивать менее рисковые виды страхования (страхование жизни, страхование недвижимости кроме автомобилей, личное страхование), а также оптимизировать расходы по автострахованию, страхованию ответственности и т.д.

Корпоративная структура российского сегмента страхования очень неоднородна: наряду с несколькими крупными компаниями в нем действует несколько десятков средних по размерам игроков и сотни мелких компаний.

Абсолютным лидером по итогам 2012 года является компания «РОСГОССТРАХ» с долей рынка 12,04% и объемом поступлений более 97,4 млрд. руб.

Самой быстрорастущей компанией по итогам 2012 года является компания «СОГАЗ». Прирост поступлений этой компании составил более 38% [4].

Со временем российский рынок страхования становится все более концентрированным. Если в 2004 году уровень концентрации не достигал даже 35%, то в 2008 году 10 компаний-лидеров уже занимали долю рынка, равную 40,9%. По итогам 2012 года уровень концентрации, рассчитанный по 10 лидерам, равен 57,1%, что соответствует средней концентрации рынка. Предполагается, что к концу 2013 года уровень концентрации достигнет 60,1%.

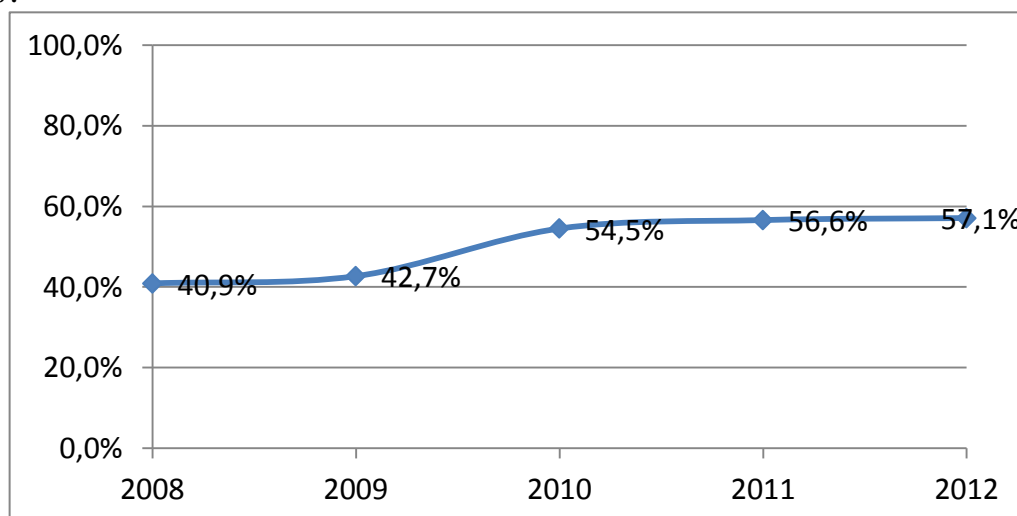


Рисунок 4. Динамика уровня концентрации страхового рынка России за период 2008-2012 гг.

Рыночную концентрацию также можно рассчитать с помощью количественных показателей: индекса Херфиндаля-Хиршмана и индекса энтропии.

1) Индекс Херфиндаля-Хиршмана (1)

$$HHI = \sum_{i=1}^n \left(\frac{Q_i}{Q_{\Sigma}} \right)^2 \quad (1)$$

где Q_i - объем страховой премии i -ой компании на рынке страховых услуг

Q_{Σ} - общий объем страховой премии на данном рынке.

n - число фирм в отрасли

В России данный показатель равен 0,18. Данный показатель стремится к нулю. Следовательно, на рынке присутствует большое число конкурирующих между собой фирм.

2) Индекс энтропии (2)

$$E_o = \frac{\sum_{i=1}^n S_i * \ln\left(\frac{1}{S_i}\right)}{\ln(n)} \quad (2)$$

где S_i - доля i - ой компании на рынке страховых услуг

n - число фирм в отрасли

Данный показатель принимает значение от нуля до единицы, при монополии он равен 0, при совершенной конкуренции – 1. Индекс энтропии для российского страхового рынка равен 0,58. Такая ситуация характерна для олигополии. Но на рынке страхования в России присутствует большое количество фирм с достаточно маленькой долей рынка, не считая нескольких лидеров, в этом ситуация больше похожа на монополистическую конкуренцию.

Исходя из анализа, можно заметить, что страховой бизнес, присущий всякой экономике, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние десять лет существенное развитие. Об этом свидетельствуют создание сотен страховых организаций, появление большого количества новых видов страхования, ранее не известных в отечественной экономике.

Страховой бизнес России, безусловно, имеет ряд недостатков перед зарубежным рынком страхования. К ним относятся:

1. Низкая капитализация;
2. Низкая клиентоориентированность бизнеса (ориентированность не на страхователей, а на посредников);
3. Крайне высокие расходы на ведение дела;

4. Низкая рентабельность бизнеса;
5. Низкий уровень квалификации персонала;
6. Слабая программа продвижения товаров;
7. Низкая диверсификация портфеля (перевес в сторону убыточных видов страхования) [3].

Несмотря на все слабые стороны, российские страховые компании имеют ряд преимуществ перед зарубежными страховщиками. Необходимо рассмотреть их подробнее.

1. Сформированная инфраструктура розничного страхования. Введение ОСАГО стимулировало создание розничной инфраструктуры российских страховщиков – развитие региональных подразделений, открытие офисов продаж и урегулирования убытков, формирование агентских сетей.

2. Высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса. Средние показатели убыточности страхования крупного бизнеса находятся на уровне 40-50%, что повышает финансовую гибкость компаний, работающих в этом сегменте.

3. Налаженные взаимоотношения с кредитными организациями. Отработанная система аккредитации страховщиков при банках и значительный опыт совместной работы страховых и кредитных организаций позволяют компании поддерживать и развивать партнерские отношения и создавать совместные продукты.

4. Более низкие барьеры входа в отрасль. Западным страховым компаниям, чтобы открыть филиал на территории Российской Федерации, кроме выполнения требования по уровню уставного капитала и получения лицензии, необходимо также будет соответствовать и другим жестким требованиям. Например, наличие опыта на рынке не менее 5 лет, наличие большой суммы активов. Тем более, зарубежным страховщикам будет не разрешено заниматься многими обязательными видами страхования [3].

5. Знание местной специфики. Иностранным компаниям будет тяжело начать работать в регионах, необходимо знать местную экономическую специфику и людей, так как взаимоотношения строятся на личных связях с местным бизнесом и администрацией.

6. Особенная специализация. Иностранные компании больше нацелены на страхование жизни и крупных предприятий, а российские компании занимаются в основном рисковым страхованием, услуги по страхованию жизни непопулярны из-за низкого уровня жизни населения, устоявшегося менталитета. Деятельность по страхованию жизни в России обладает большой спецификой, связанной с уникальностью российского законодательства и системы налогообложения, поэтому от иностранных компаний потребуется серьезная доработка страховых продуктов и операционных процедур. Поэтому именно российские компании будут

оставаться в лидерах при реализации большинства видов страховых продуктов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что страховой рынок России, имея большие возможности, находится на начальном этапе своего развития. Имея определенные конкурентные преимущества, он все же уступает по многим параметрам страховым рынкам развитых стран. На сегодняшний день назрела необходимость планомерного развития страхового рынка и превращения его в развитый. Для этого, в первую очередь его необходимо регламентировать. С этой целью государство должно оперативно решить вопросы с законодательной базой, налогообложением, обеспечением защиты интересов страхователя, и, самое главное, обеспечить выгодность страхования для граждан. Чем быстрее государство осознает роль страхования как стратегического сектора экономики, тем скорее в России, а также и в каждом регионе страны, будет осуществлен переход к социально-ориентированному рыночному росту, что будет способствовать эффективной интеграции России в мировую экономику.

Использованные источники:

1. Всероссийский Союз Страховщиков [Сайт]. – URL: <http://www.ins-union.ru/rus/news/insurance> (дата обращения 23.06.2012).
2. Журнал «Эксперт» [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru> (дата обращения 18.06.2012).
3. Комлева Н., Янин А. Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка: Стратегия – 2021 // Эксперт РА. – Москва, 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/entry_into_wto/.
4. Марчук А. П. Тенденции развития страхового рынка в современной России // Страховое дело. – 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://finanal.ru/001/tendentsii-razvitiya-strakhovogo-rynka-v-sovremennoi-rossii?page=0,0>.
5. Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» [Сайт]. - URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения 23.11.2013).
6. Сафронова Н.А. Обзор страхового рынка России за 2012 год // Прайм Страхование – 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа. - <http://ins.1prime.ru/%7B4B629815-43D3-48A4-BDA9-34EE42463662%7D.uif>.

Бархударян В.Л.
студент 3 курса
Скрипниченко Ю.С., к.э.н.
ст. преподаватель

кафедра «Статистики и эконометрики»

Ставропольский государственный аграрный университет

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ГОЛУБАЯ НИВА» СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы корреляционного анализа урожайности сельскохозяйственных культур. Объектом исследования послужило ЗАО «Голубая нива» Ставропольского края.

Ключевые слова: анализ, корреляция, урожайность, структура.

Корреляция (от лат. *correlatio* — соотношение, взаимосвязь), корреляционная зависимость — статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (либо величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми). При этом изменения значений одной или нескольких из этих величин сопутствуют систематическому изменению значений другой или других величин.

Математической мерой корреляции двух случайных величин служит корреляционное отношение, либо коэффициент корреляции R (или r). В случае если изменение одной случайной величины не ведёт к закономерному изменению другой случайной величины, но приводит к изменению другой статистической характеристики данной случайной величины, то подобная связь не считается корреляционной, хотя и является статистической.

Один из основных плановых показателей в сельском хозяйстве является урожайность. От ее уровня зависит структура посевных площадей, валовой сбор продукции растениеводства и в значительной мере объем производимых продуктов животноводства. На ее основе производятся расчеты затрат и доходов и пр. Поэтому, ошибки, допускаемые при обосновании урожайности, сказываются на качестве планов в целом.

При практикуемом способе планирования урожайности, за основу берется ее достигнутый, среднемноголетний уровень и к нему последовательно плюсятся прибавки за счет ожидаемого изменения факторов: большего количества удобрений, новых сортов, лучших предшественников и т.д. Однако, эти прибавки, как правило, рассчитываются по опытным данным (в производственных условиях они иные).

Урожайность сельскохозяйственных культур является основным фактором, который определяет объем производства продукции растениеводства. Поэтому данному показателю уделяется большое внимание.

Среди зерновых культур в Ставропольском крае наибольшее значение имеет озимая пшеница. Регион обладает одними из самых благоприятных условий для ее возделывания, поэтому она занимает более 50% посевных площадей.

Изучая проблему планирования урожаев, необходимо тщательно ознакомиться с имеющимся наследием, оставленным русскими статистиками. Одна из интересных работ в этом направлении проделана В. Обуховым. Вначале на основе большого статистического материала с помощью методов математической статистики автор определил влияние важнейших климатических факторов на урожай. После этого он находил зависимость между этими факторами и урожайностью в виде многофакторного регрессионного уравнения.

Последовательное введение в уравнение все новых и новых факторов позволило учесть погодные условия различных лет настолько полно, что исчисленные по уравнению теоретические величины урожайности почти не отличались от фактических.

Урожайность с/х культур зависит от многих агротехнических мероприятий: качества и способов обработки земли, положения семян в полях севооборота, сроков ухода за полями, применения удобрений, качества почвы и т.д.

Если то или иное мероприятие имеет количественное измерение и количество наблюдений достаточное для сравнения, то связь его с урожайностью можно измерить с помощью корреляционного анализа. В корреляционную модель урожайности озимой пшеницы можно включить факторы:

y – урожайность с 1 га, ц;

x_1 – качество почвы, баллы;

x_2 – количество внесенных удобрений на 1 га посева, ц;

x_3 – удельный вес культуры в оющей посевной площади, %;

x_4 – удельный вес посевов более урожайных сортов, %;

x_5 – удельный вес посевов в оптимальные сроки, %;

x_6 – процент уборки урожая в оптимальные сроки.

После расчета корреляционная модель примет вид

$$y = 0,5 + 0,35x_1 + 4,5x_2 - 0,08x_3 + 0,15x_4 + 0,11x_5 + 0,05x_6.$$

Коэффициенты $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ показывают, на сколько центнеров изменяется урожайность при увеличении соответствующего факторного показателя на единицу. Они могут использоваться для подсчета резервов роста урожайности за счет каждого фактора: ($P \uparrow y = P \uparrow x_i b_i$), а также для определения влияния каждого фактора на прирост результативного показателя: ($\Delta y = \Delta x_i b_i$).

Таблица 1. Расчет влияния факторов на изменение урожайности озимой пшеницы.

Фактор	Уровень факторных показателей			Коэффициенты регрессии	Δу	P↑у
	Отчетный год		План на следующий год			
	план	факт				
1	2	3	4	5	6	7
x ₁	40	42	44	0,35	+0,70	+0,70
x ₂	2,8	3,3	3,5	4,5	+2,25	+0,90
x ₃	30	32	35	-0,08	-0,16	-0,24
x ₄	50	56	66	0,15	+0,90	+1,50
x ₅	100	90	100	0,11	-1,10	+1,10
x ₆	100	85	100	0,05	-0,75	+0,75
Итого					+1,84	+4,70

Исходя из таблицы 1 можно сказать, что перевыполнение плана урожайности пшеницы в отчетном году вызвано в основном увеличением количества внесенных удобрений и использованием семян более урожайных сортов. Положительно повлияло также размещение культуры на более плодородных участках земли. В следующем году при выполнении плана намеченных мероприятий хозяйство может повысить урожайность пшеницы культур на 4,7 ц/га.

Большое влияние на урожайность оказывает выполнение плана по внедрению более перспективных и высокоурожайных сортов. По причине невыполнения плана посева одних сортов и перевыполнения по другим меняются соотношения между ними. Если увеличивается доля более урожайных сортов, то в результате средняя урожайность культуры возрастает и наоборот. Рассчитать влияние данного фактора на изменение урожайности культуры можно способом цепной подстановки или абсолютных разниц, как и по структуре посевов (таблица 2).

Таблица 2. Расчет влияния структуры сортов на среднюю урожайность ржи.

Сорт	Посевная площадь, га		Удельный вес сортов, %			Плановая урожайность, ц/га	Изменение средней урожайности
	план	факт	план	факт	+, -		
Восход1	252	150	60	43	- 17	28	-4,76
Белта	168	200	40	57	+17	23	+3,91
Итого	420	350	100	100	-	-	-0,85

Если использовать способ абсолютных разниц, то расчет можно произвести следующим образом:

$$\Delta Y_{\text{сорт}} = (\sum (Y_{\text{дф}} - Y_{\text{дпл}}) * Y_{\text{пл}}) / 100.$$

При уменьшении удельного веса более урожайного сорта Восход – 1 средняя урожайность ржи снизилась в анализируемом хозяйстве на 0,85 ц.

Использованные источники:

1. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Под редакцией М. С. Абрютиной. – Москва. «Филин», 2010.- 428 с.
2. Волков, Н. Г. Чистая прибыль, резервы и фонды: формирование и использование, бухгалтерский учет. Издание второе. / Под редакцией Н. Г. Волкова. – «Филин», 2012. – 351 с.
3. Гладилин А.В., Герасимов А.Н., Громов Е.И. Эконометрика: Учебник. – «Феникс», 2011. – 127 с.
4. Джаарбеков, С. М. Экономический словарь. / Под редакцией С. М. Джаарбекова. – М.: Инфра-М, 2012. – 621 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е издание, переработанное и дополненное. /Под редакцией Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 425 с.
6. Российская Федерация. Законы. О закрытых акционерных обществах. Утв. приказом Минфина РФ от 08.02.98г. №14- ФЗ (в ред. от 29.12.2012) «О закрытых акционерных обществах») // Консультант Плюс. [http: // www. consultant. ru /](http://www.consultant.ru/)
7. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 06.04.2009 N 13688) // Консультант Плюс. [http: // www. consultant. ru /](http://www.consultant.ru/)

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

Бегова Е.С.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Сельское хозяйство является наиболее рискованным из всех отраслей экономики. Его специфика такова, что производство в этой отрасли связано с биологическими и природными процессами, находится в прямой зависимости от климатических факторов, вовлеченности в производство трудовых ресурсов, земли, животных, растений, основного и оборотного капитала[1].

Современный этап развития страны характеризуется масштабными социально-экономическими реформами во всех отраслях и сферах общественной жизни, что в целом характерно и для агропромышленного комплекса, переживающего в последнее десятилетие значительные трудности. Во многом такое положение связано с нестабильностью и неопределенностью экономической среды, в которой осуществляют деятельность сельскохозяйственные товаропроизводители, а, следовательно, с наличием значительного количества рисков, с которыми они сталкиваются.

Риски присущи всем отраслям экономики, но особенно остро они проявляется в аграрной сфере. Сельскохозяйственное производство в наибольшей степени подвержено влиянию факторов, приводящих к возникновению рисков. Производство и реализация сельскохозяйственной продукции связаны с вероятностью возникновения ситуаций, ведущих к потере прибыли или даже ресурсов производителя, к несостоятельности предприятия и банкротству.

Виды рисков, характерных для аграрного производства:

1. Климатические риски. Неблагоприятные погодные условия прямо влияют на урожайность сельскохозяйственных культур, а следовательно, на издержки производства, объемы реализации продукции, размер прибыли и рентабельность. Во многих регионах России три-пять лет из каждых десяти бывают неурожайными. Колебания урожайности достигают 30-50% среднегодового уровня за период. Такие явления, как пыльные бури, град, недостаточный снежный покров на полях, наводнения, другие стихийные явления, способны нанести колоссальный ущерб растениеводству, садоводству и прочим отраслям.

2. Финансовые риски — это вероятность потери денежных средств при заключении различных финансовых сделок и проведении финансовых операций. Риски могут быть связаны с неплатежеспособностью одной из сторон, изъятием части финансовых ресурсов, замораживанием счетов, отсрочкой платежей. Например, сельхозтоваропроизводители за проданное на молочный комбинат в апреле—мае молоко получают расчет лишь в июле—августе. При этом они несут ущерб, как за счет инфляции, так и за счет налогообложения.

3. Производственные риски вызывают убытки от остановки или нарушения процесса производства, гибели или повреждения основных и оборотных фондов, а также резкое снижение качественных показателей. Для сельского хозяйства это означает ухудшение питательных свойств кормов, снижение посевных качеств семян, недостаток горюче-смазочных материалов, нехватку удобрений и техники.

4. Реализационные риски возникают на стадии продажи продукции. Подразумевается возможность понести убытки либо недополучить прибыль под влиянием таких факторов, как усиление конкурентной борьбы, изменение соотношения спроса и предложения, повышение тарифов на транспортировку и затрат на хранение продукции, снижение качества товара. Кроме того, реализационные риски связаны и с наличием многочисленных посредников, которые, закупая продукцию по искусственно заниженным ценам, затем продают ее в несколько раз дороже.

5. Инновационные риски возникают при внедрении новых технологий и техники как возможность не окупить вложенные финансовые ресурсы. Данный вид рисков присущ агропромышленному комплексу в меньшей

степени, так как сегодня из-за недостаточности денежных средств внедрение инноваций очень ограничено.

6. Страховые риски в сельском хозяйстве возникают при неправильном выборе страховых услуг либо несоблюдении условий страхового договора. Особую актуальность они имеют в зонах неустойчивого земледелия. Таким образом, хотя у сельхозтоваропроизводителей имеется потенциальная возможность снизить риск воздействия неблагоприятных факторов путем страхования, они используют ее не в полной мере.

7. Ценовые риски связаны с непредвиденными изменениями цен не в пользу сельхозтоваропроизводителей, в результате чего последние несут материальный ущерб. На уровень цен оказывают влияние: конъюнктура рынка, политика государства, наличие монополистов, стихийные бедствия и др. Кроме того, в сельском хозяйстве остро стоит проблема диспаритета цен[3].

Повышают степень риска для предприятий АПК следующие специфические для отрасли проблемы: ограниченный спрос на агропродовольственную продукцию; тяжелое финансовое положение сельского хозяйства; крайне низкий технический потенциал отечественного производства, его техническая деградация; необходимость восстановления плодородия сельскохозяйственных угодий; слабая государственная поддержка АПК; неразвитость агропродовольственных рынков; информационная необеспеченность; низкая квалификация кадров.

Таким образом, в агропромышленном секторе экономики переплетаются общие для всех отраслей и специфические для АПК источники рисков. Их совокупное воздействие на производство может быть весьма чувствительным, особенно при неблагоприятном стечении случайных обстоятельств.

Самым существенным методом воздействия на сельскохозяйственные риски является страхование. Воздействие на риск методом страхования означает, что другие методы не в полной мере компенсируют возможные ущербы и убытки от различных опасностей. К сожалению, страхование сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственных машин и оборудования, помещений и линий по переработке, принадлежащих сельскохозяйственным товаропроизводителям, производится без государственного субсидирования. Например, при *страховании посевов* предприятию может быть возмещена фактическая стоимость, затраченная на засев полей. В нее будут включены и оплата труда работников, и расходы на топливо и ГСМ, и амортизация техники, и закупочная стоимость семян. В этом случае полис покрывает лишь полученные убытки без учета упущенной выгоды предприятия, но и суммы страховых взносов будут незначительными[2].

Также популярной формой управления риском в сельском хозяйстве

является использование форвардных контрактов и хеджирование, основной задачей которого является защита предпринимателя от неблагоприятных изменений на рынке[3].

Мероприятия, направленные на снижение риска, которые должны быть осуществлены конкретными сельскими товаропроизводителями, не могут полностью обеспечить безрисковое предпринимательство в сельском хозяйстве. Для того чтобы управлять риском более эффективно, наряду с вышеуказанными мероприятиями необходима также государственная поддержка и регулирование[4].

Использованные источники:

1. Саяхова, Э.В. Управление рисками в сельском хозяйстве [Текст] / Э.В. Саяхова // Социально-экономические аспекты развития современного общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф.(часть 2). – Тамбов, 2012.
2. Камалян А. К. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности, ИОМАС.
3. Саяхова Э.В. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски.-М.: Издательство «Перо», 2013.-171 с.
4. Бухгалтерский и налоговый учет страхования урожая сельскохозяйственных культур[Электронный ресурс] //Все для бухгалтера.-2007.-№10.

Бекбулатов Б.М.
студент 3 курса 2 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала

СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Одной из приоритетных задач экономической политики в России является привлечение российских и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Очевидно, что существуют два основных пути преодоления инвестиционного кризиса, которые могли бы обеспечить обновление технологической базы и выхода на стандарты устойчивого роста. Первый из них связан с преимущественной ориентацией на государственные инвестиции, второй с ориентацией на частный капитал, как российский, так и иностранный. С учетом ограниченности бюджетных средств и низкой эффективности бюджетных инвестиций основным приоритетом в инвестиционной сфере должно стать привлечение капиталовложений частного сектора, включая прямые иностранные инвестиции.

Российские корпорации в настоящее время как никогда нуждаются в финансировании. Растущая экономика и все возрастающие рыночные возможности требуют значительных инвестиций как в капитальные вложения, так и в оборотный капитал. Более того, конкуренция на мировых рынках, да и на внутреннем рынке, подразумевает не только высокое качество производимой продукции, но и ускоренный цикл внедрения нововведений и конкурентную себестоимость. Все это означает неминуемо крупные инвестиционные вложения и ускоренный рост производительности.

Финансирование доходных статей государственных и местных бюджетов за счет привлечения средств зарубежных портфельных инвесторов в выпускаемые соответствующими органами власти долговые ценные бумаги является очень широко применяемым в зарубежных странах способом решения бюджетных проблем. Существенным его преимуществом является то, что такое финансирование бюджета является неинфляционным - это особенно важно для тех государств, которые, подобно России, наряду с финансированием бюджета нуждаются в проведении жесткой денежной политики. К сожалению, в России этот способ приобрел специфическую российскую окраску и из средства лечения болезни превратился в дополнительный фактор заболевания (особенно для муниципальных бумаг).

Существует две традиционные методики привлечения таких инвестиций в государственные ценные бумаги:

- привлечение (допуск) иностранных портфельных инвесторов на рынок государственных (муниципальных) облигаций внутренних займов, как правило, номинированных в национальной валюте;

- размещение государственных (муниципальных) облигаций, специально предназначенных для зарубежных инвесторов, на зарубежных финансовых рынках. Такие облигации, являющиеся частью внешнего государственного долга, обычно номинируются в одной из ведущих мировых валют.

До сих пор в России не получило развития привлечение инвесторов на основе концессий и соглашений о разделе продукции, эта форма широко применяется в других странах в первую очередь для привлечения иностранных вложений в разработку недр, лесных и водных ресурсов, использование государственных земель

Не получили пока должного развития в России и свободные экономические зоны (СЭЗ). В отсутствие закона о СЭЗ уже созданные зоны существуют практически в правовом вакууме. Это приводит к постоянным конфликтам местных и федеральных властей, произвольному введению и отмене льгот для инвесторов и т.п., что, в конечном счете, сводит на нет усилия по привлечению в СЭЗ иностранных вложений.

На сегодняшний день Россия выступает на мировой экономической сцене как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела, и как импортер иностранной высокотехнологичной продукции и услуг,

рассчитанных в первую очередь на потребительский спрос. В то же время такая отраслевая структура инвестиций свидетельствует и о том, какие категории иностранных инвесторов в первую очередь готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски и крайне неблагоприятный инвестиционный климат.

Прежде всего это:

1) крупнейшие транснациональные корпорации, рассматривающие вложения в Россию как способ получения доступа к российским ресурсам и внутреннему рынку. К этому разряду можно отнести крупнейших иностранных инвесторов в российском топливно-энергетическом комплексе (Exxon, Amoco), химической промышленности (Procter&Gamble), пищевой промышленности (CocaCola, PhilipMorris);

2) средний и мелкий иностранный капитал, привлекаемый в Россию сверхвысокой рентабельностью и быстрой окупаемостью отдельных проектов, прежде всего в торговле, строительстве и сфере услуг. Указанные преимущества перекрывают в глазах этих инвесторов общие недостатки и риски, присущие инвестиционному климату России;

3) компании, вкладывающие в Россию незаконно вывезенный за ее пределы и легализованный за рубежом капитал. Для таких инвесторов характерны вложения в высокорентабельные и быстроокупаемые проекты; риски инвестиций в Россию для них существенно снижаются за счет хорошего знания местной специфики и обширных деловых и статусных контактов в стране.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что иностранный капитал, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль «катализатора роста» лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных в первую очередь на зарубежный спрос.

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2011 г.
2. «Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют-В», 2010 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

Белавина М.Н.

5 курс

специальность Маркетинг

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ТУРИЗМЕ

Сегодня под маркетинговыми исследованиями понимается систематический сбор, анализ, распространение и использование

информации для решения маркетинговых проблем. Маркетинговые исследования служат основой маркетинга, они включают изучение внешней маркетинговой среды рынка, мотивации потребителей, а также внутренней маркетинговой среды [2].

Актуальность маркетинговых исследований определяется возрастающей ролью маркетинга в жизни человека, а именно:

- реальной ориентацией развития российской экономики по пути регулируемых рыночных отношений;

- возрастающим интересом к маркетингу как средству жизнеобеспечения и развития субъектов рынка;

- массовым изменением в ходе проводимых в стране реформ менталитета потребителей и формированием в их сознании нового рыночного образа жизни, неотъемлемой составляющей которого является маркетинг[1].

Российский туристический бизнес в какой-то степени явление уникальное. Туристический продукт на российском рынке – сама по себе вещь необычная, несравнимая ни с какой другой услугой или товаром. Это демонстрируется такими его свойствами, как: неосвязаемость (покупается некая мечта или ожидание клиента), достаточно высокая стоимость (недельный отдых минимально обходится клиенту в месячный заработок, не считая дополнительных расходов на месте), ограниченность использования (намеченную поездку нельзя перенести или отказаться от нее, полностью вернув себе деньги), кредитование со стороны клиента (оплата турпоездки в визовые страны происходит за несколько недель и даже месяцев). Сюда можно добавить риски, связанные с техническими и природными катастрофами, а в последние годы – и с угрозой терроризма. Поэтому не случайно динамика изменения числа туристических фирм очень подвижна, а сроки их существования невелики [3].

Можно выделить специфические черты российского туристического рынка, а именно:

- переизбыток количества турфирм, что приводит к дополнительной конкуренции на рынке и постоянному его расшатыванию;

- недостаток хороших кадров, которые 10-15 лет назад формировались в основном за счет прихода энтузиастов из других областей, а в настоящее время полностью не компенсируются из-за достаточно слабой системы подготовки и обучения туристических кадров в России;

- относительно условное разделение фирм на туроператорские (призванные формировать туристический продукт, обеспечивать его необходимыми местами в гостиницах и билетами) и турагентские (призванные продавать готовый турпродукт клиентам);

- высокая степень зависимости региональных турфирм от Москвы в связи с необходимостью оформления визовых документов и отправки львиной доли рейсов на основных туристических направлениях через

столицу;

- отсутствие в широких масштабах свободных финансовых средств для локализации последствий непредвиденных ситуаций и формирования достаточных объемов блоков мест в гостиницах и на авиарейсах.

В результате достаточно стихийного и несбалансированного развития туристической отрасли только около 5-7% фирм можно отнести к категории среднего бизнеса, а основную часть – к малому. Очень медленно развиваются специализированные туристические сети, среди наиболее заметных (с числом точек продаж около 100) можно назвать лишь «Куда.ру» и «Магазин горящих путевок». Именно в туризме наблюдается большая ставка в работе на личные знакомства, а также на собственный опыт или мнение экспертов. По большому счету, полноценной готовности рынка к широким маркетинговым исследованиям еще нет, фирмы чаще всего обходятся собственными силами без привлечения специализированных фирм.

Туризм постоянно испытывает негативные последствия природных катастроф и участившихся террористических актов, но для российского туризма этим все не ограничивается. Ситуация осложняется тем, что за последние несколько лет уменьшения количества туристических фирм не произошло, но в то же время не наблюдается заметного увеличения объема потребительского рынка за счет тех, кто включает отдых в разряд потребностей первой необходимости.

Однако сегодня можно говорить и о некоторых положительных тенденциях:

- увеличения доли туристов, отправляющихся в зарубежные поездки два и больше раз в год (как правило, зимой и летом) – это важный признак качественных изменений состава потребителей услуг на российском рынке турбизнеса;

- рост доли туристов, прочно «прибившихся» к одной из туристических фирм и получивших статус их постоянных клиентов, – это несомненные заслуги тех фирм, которые в своей работе ориентированы на клиента. В настоящее время объем таких постоянных клиентов составляет около 30-35% от всех туристов;

- существенно выросла доля тех россиян, которые при выборе варианта тура или турфирмы пользуются не столько услугами рекламных объявлений, сколько советами друзей и знакомых, на себе проверивших уровень и качество предлагаемых турфирмами услуг, – это также на пользу успешно развивающимся компаниям, так как обеспечивает им резерв клиентов.

Можно выделить несколько основных групп заказчиков, наиболее заинтересованных в проведении маркетинговых исследований в туризме. Во-первых, это национальные представительства зарубежных стран, национальные туристические организации, в задачи которых входит как отслеживание уровня интереса к своим странам со стороны российских

туристов и турфирм, так и поиск путей эффективного продвижения своего направления на российском рынке. Во-вторых, это наиболее активные и продвинутые туроператоры, стремящиеся не только удержать свои уже завоеванные позиции, но и найти новые для себя направления развития бизнеса. В-третьих, это организации и фирмы, чья работа тесно связана с туризмом (рекламные, юридические, информационные).

Для первой и третьей групп необходимость такого рода исследований рынка, скорее, носит эпизодический характер, так как они в меньшей степени зависят от текущих колебаний и изменений на туристическом рынке. Что касается туроператоров, то их зависимость от конъюнктуры рынка огромна и постоянна. Серьезное отношение к маркетинговым исследованиям – своего рода показатель будущей работы туроператоров, залог их дальнейшего успеха [3].

Туристическая отрасль на сегодняшний день не является самой продвинутой в плане проведения маркетинговых исследований. Даже в части получения статистических данных относительно въездных и выездных потоков постоянно приходится сталкиваться с немалыми трудностями. Но и появление большего числа изданий с публикациями исследований в области рынка туристических услуг все же принципиально не может изменить ситуацию и не решает проблему информационного голода в туристическом бизнесе. К особенностям проведения такого рода исследований в туризме можно отнести следующие:

- потребность проведения маркетинговых исследований связана, как правило, с ситуацией, когда проблема уже назрела и необходимо срочно принимать какие-то действия для ее локализации (что часто бывает уже поздно);

- при проведении маркетинговых исследований туроператоры нередко рассчитывают только на свои силы, хотя объем поставленных задач часто явно превышает возможности одного маркетингового отдела, который должен выполнять также и свои текущие, сиюминутные задачи;

- необходимость обеспечения конфиденциальности информации (как на уровне постановки проблемы, так и на уровне анализа полученных в ходе исследований данных) вызывает у заказчиков исследований определенные опасения возможной утечки сведений к конкурентам и преждевременного информирования общественности о своих интересах (а они у многих туроператоров на сегодняшний день, как правило, значительно пересекаются);

- работа с респондентами – клиентами, агентствами – в сфере туризма имеет свои определенные особенности как с точки зрения деликатности содержания исследуемых вопросов, так и с точки зрения доступа к источнику информации. Здесь сложность двоякого плана: вначале необходимо найти нужного респондента для проведения опроса, а затем определенным образом «заставить» его выдать нужную информацию [3].

Таким образом, рассмотрев данную тему, можно сделать вывод, что маркетинговые исследования в сфере туризма не так популярны среди исследований, но существует масса предпосылок к их интенсивному развитию в ближайшее время, благодаря более пристальному вниманию со стороны туроператоров.

Использованные источники:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: - М.: Финпресс, 2008. - 464с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие. Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
3. Нечипоренко В. Особенности маркетинговых исследований в туризме Журнал // Маркетинг Про – 2013.

Белехова Г.В.

младший научный сотрудник

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г. Вологда

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается одна из важнейших составляющих материального благополучия населения – финансовая грамотность. Представлена оценка уровня финансовой грамотности, полученная на основе проведенного в Вологодской области социологического исследования, проведено сопоставление с общероссийскими тенденциями. Обозначены социально-демографические особенности финансовых компетенций населения, выявлены «проблемные зоны» в финансовых знаниях и навыках жителей региона.

Ключевые слова: финансовая грамотность, ведение семейного бюджета, система страхования вкладов, регион

На прошедшем в Санкт-Петербурге в начале сентября 2013 года саммите G20 министр финансов Российской Федерации Антон Силуанов отметил, что «сегодня финансовая грамотность стала необходимой частью образования человека XXI века... От уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит её экономическое развитие» [6].

Действительно, финансовый аспект является значимым в жизнедеятельности современного человека. Развитие рыночной экономики, предполагающее широкое участие населения в долгосрочных страховых, ипотечных и пенсионных программах, расширение ассортимента финансовых продуктов, а также материальных возможностей граждан повышают личную ответственность индивидов за собственные финансовые решения, за собственное экономическое благополучие. Соответственно, возрастает актуальность вопросов, связанных с финансовой грамотностью населения.

Исследования финансовой грамотности (ФГ) ведутся с 1900-х годов, поэтому в научной литературе имеется богатый опыт интерпретации этого термина (табл. 1).

Таблица 1. Трактовка категории «финансовая грамотность»

Подход	Автор	Содержание
Когнитивный (теоретический)	О.Е. Кузина, 2012	ФГ – это знания и навыки в области финансов, которые должны применяться в повседневной жизни и приносить положительные финансовые результаты
Компетентностный (эмпирический)	Jelley, 1958; Noctor et al., 1992	ФГ – это компетенция человека в области управления деньгами; способность принимать эффективные и обоснованные решения в отношении использования и управления деньгами
	Johnson and Sherraden, 2007	ФГ = финансовая компетентность (financial capability) – это знания и компетенции, способность действовать исходя из них, и возможность действовать в экономической системе в целях простого выживания или обеспечения полноценной жизни
	Graham, 1980; Danes and Haberman, 2007	ФГ – это способность интерпретировать, обобщать, вычислять и развивать независимые суждения относительно денежных ресурсов и принимать на основе этого меры, чтобы процветать в сложном финансовом мире
Комплексный	Remund, 2010	ФГ объединяет в себе 5 компонентов: 1) знание финансовых концепций; 2) способность к обсуждению финансовых вопросов; 3) склонность к управлению персональными финансами; 4) умение принимать финансовые решения и 5) уверенное эффективное планирование для достижения финансовых целей
	В. Кардашов; Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ)	ФГ – это понимание ключевых финансовых понятий, знания о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, умение их использовать и принимать разумные решения для реализации жизненных целей и обеспечения собственного благополучия, а также понимание последствий своих действий

В данном исследовании под финансовой грамотностью мы понимаем способность человека, предполагающую сочетание знаний и информированности, компетентности и практических умений, индивидуального отношения и ответственности, которая используется им при управлении денежными средствами и другими финансовыми ресурсами в целях достижения собственного экономического благополучия.

Следует особо подчеркнуть, что финансовая грамотность – это неотъемлемая компетенция всех индивидов, обязательная составляющая жизни (наряду со стремлением повышать профессиональную квалификацию и уровень знаний, вести здоровый образ жизни, иметь активную гражданскую позицию и т.д.).

Существует несколько подходов к оценке уровня финансовой грамотности населения. Одни акцентируют внимание непосредственно на грамотности, т.е. на уровне знания и понимания (financial literacy; методика Организации экономического сотрудничества и развития); другие ориентируются на измерение уровня компетентности, т.е. оценивают особенности применения знаний на практике (financial capability, методика Всемирного банка) [4].

В отечественных работах, посвящённых анализу финансовой грамотности населения, традиционно рассматриваются три её основных компонента: установки; необходимые знания; навыки как практическое воплощение установок и применение знаний [1,2,3].

Поскольку в нашей стране активные финансовые практики населения находятся на начальной стадии своего качественного наполнения, а многие аспекты взаимодействия контрагентов в финансово-кредитной системе недостаточно отлажены, представляется рациональным дать характеристику только ключевым аспектам финансовой грамотности населения.

Для оценки уровня грамотности населения (на примере Вологодской области) было проведено специальное социологическое исследование²⁶, в ходе которого выявлялись самооценка респондентами собственных финансовых знаний и умений и реальные компетенции в области ведения семейного бюджета, подписания договоров, сравнения услуг и страхования банковских вкладов.

Ведение домашнего бюджета – это основа основ, поскольку деньги любят счёт. Однако учёт денежных потоков семьи в регионе не является повсеместно распространённой практикой (табл. 2).

Таблица 2. Ведение семейного бюджета доходов и расходов
(в % от общего числа опрошенных)

Ведение бюджета	Вологодская область		Российская Федерация	
	2010 г.	2013 г.	2010 г.	2013 г.
Да, мы ведем учёт всех средств, фиксируя все поступления и расходы	17	13	13	12

²⁶ Пилотное исследование было проведено в рамках ежеквартального обследования общественного мнения населения Вологодской области по актуальным вопросам политической и социально-экономической жизни. Опрос проводится методом анкетного опроса на территории гг. Вологда и Череповец и 8 районов области (Бабаевского, Великоустюгского, Вожегодского, Грязовецкого, Кирилловского, Никольского, Тарногского и Шекснинского). Объём выборки – 1500 человек. Выборка целенаправленная, квотная. Ошибка выборки не превышает 3%.

Да, мы ведем учёт всех средств, но не все поступления или расходы фиксируются	17	18	16	19
Нет, учёта средств семьи не ведётся, но в целом известно, сколько денег было получено и сколько было потрачено за месяц	50	59	57	54
Нет, учёта средств семьи не ведётся, и даже приблизительно неизвестно, сколько денег получили и сколько потратили за месяц	16	10	14	15
Источники: Данные социологического опроса «Исследование сберегательного поведения населения Вологодской области» / ИСЭРТ РАН. – Вологда, 2010; Данные ежеквартального мониторинга общественного мнения населения Вологодской области / ИСЭРТ РАН. – Вологда, 2013; Данные инициативных всероссийских опросов Национального агентства финансовых исследований 2008 – 2013. – Режим доступа: http://nacfin.ru				

Лишь 13% жителей области ведут семейный бюджет, полностью фиксируя все поступления и расходы. Ещё 18% населения отслеживает только часть своих финансовых потоков. Значительная же доля опрошенных (59%) не ведёт учёта движения денежных средств, однако в целом знает ситуацию с текущими финансами. Оставшиеся 16% населения вообще не представляют, как соотносятся их доходы и траты.

В целом по России складывается аналогичная ситуация.

Доля опрошенных, вообще не ведущих бюджета, примерно одинакова во всех возрастных и образовательных группах. Полностью или частично отслеживать денежные потоки наиболее склонны люди среднего и старшего возраста, имеющие среднее специальное или высшее образование. В большей мере, чем в среднем по выборке, практика семейного бюджетирования распространена среди представителей высокодоходных групп (3, 4, 5 квинтили).

Без учёта поступления и расходования средств домохозяйства не могут адекватно оценить имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Поэтому пока люди не научатся более-менее строго считать деньги у себя в кармане, крайне затруднительно говорить о стремительном распространении среди населения долгосрочных стратегий сбережения, кредитования или инвестирования (по данным исследований, проводимых ИСЭРТ РАН, только 24% жителей Вологодской области за последние 5 – 6 лет вкладывали деньги в финансовые компании и банки; менее 2% населения пользуются услугами негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний; только 40% имеют сбережения).

Следующий индикатор финансовой грамотности – практика «shopping around» или сравнения условий предоставления финансовых услуг. Каждый десятый житель области (16% среди россиян), покупающий финансовые услуги, никогда не сравнивает условия их предоставления в разных

организациях; 20% населения региона (и 50% жителей РФ) время от времени проводит такое сопоставление. Только треть опрошенных (как по области, так и по стране в целом) утверждают, что каждый раз оценивают имеющиеся предложения с целью выбора более подходящих для них условий (табл. 3).

Таблица 3. Сравнение условий предоставления услуг перед приобретением финансовой услуги, 2013 год
(в % от общего числа опрошенных)

Вариант ответа	Вологодская область	Российская Федерация
Всегда	33	31
Редко	21	51
Никогда	11	16
Затрудняюсь ответить	35	2
Источники: Данные ежеквартального мониторинга общественного мнения населения Вологодской области / ИСЭРТ РАН. – Вологда, 2013; Данные инициативных всероссийских опросов Национального агентства финансовых исследований 2008 – 2013. – Режим доступа: http://nacfin.ru		

Половина жителей области (50%) показывает высокую организованность в другом аспекте грамотного финансового поведения: при приобретении финансовой услуги они подписывают договор лишь после внимательного прочтения и прояснения всех непонятных моментов. В тоже время каждый десятый респондент (12%) подписывает договор «вслепую», полагаясь лишь на слова продавца.

При заключении договоров наиболее дотошно разбираются в них молодые люди и лица среднего возраста, в отличие от старшего поколения, которое имеет меньше опыта подписания подобных документов. Также грамотный подход к подписанию договоров присущ в большей степени женщинам, нежели мужчинам, людям с высшим образованием и тем, кто относится к обеспеченным слоям населения

Важный аспект финансовой грамотности – это знания о системе страхования вкладов (ССВ). Информация, которая действительно важна для граждан о ССВ, не так уж сложна – нужно знать перечень банков, входящих в эту систему и сумму депозита, укладываемую в лимит страхового покрытия.

Однако практически треть жителей Вологодской области (30%) честно признаётся, что не знает о ССВ. Порядка 47% опрошенных либо слышали какую-то информацию, либо точно знают о ССВ, однако размер застрахованной суммы они не помнят. Каждый десятый (или 125 человек) уверен в своих знаниях о ССВ. Однако верно указали максимальный размер застрахованного вклада ещё меньше респондентов – 106 человек (или 8%).

Исходя из анализа проверочных вопросов, можно сказать, что объективно финансовые знания и навыки населения Вологодской области нельзя однозначно охарактеризовать как достаточные и рациональные.

Самооценка же населением уровня собственной финансовой грамотности дала следующие результаты (рисунок).

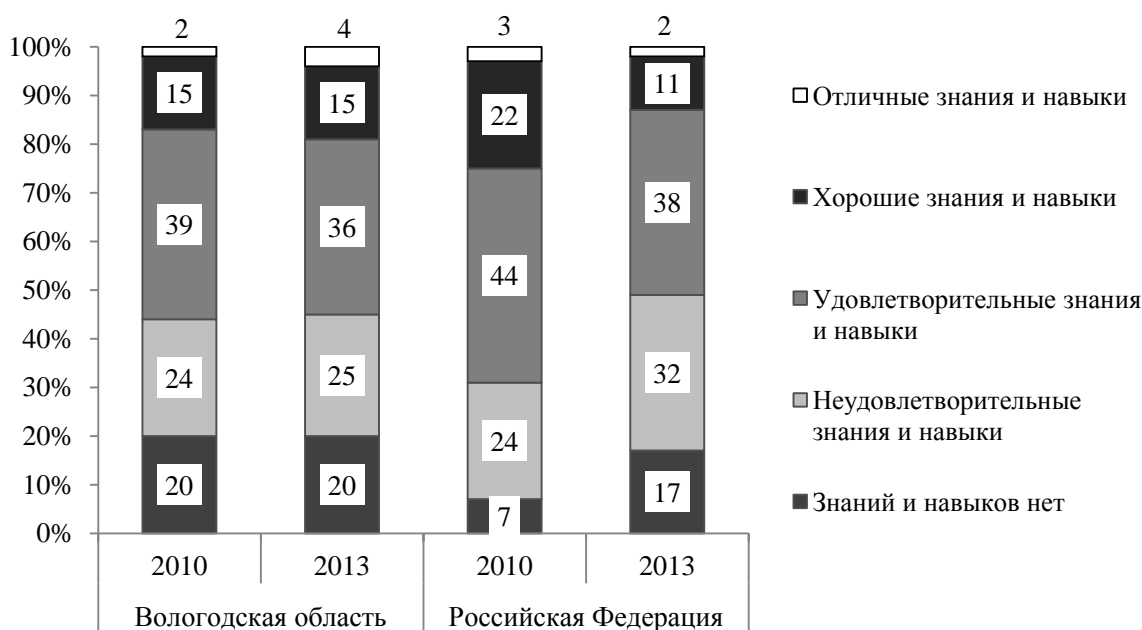


Рисунок. Самоидентификация населения в отношении финансовой грамотности (в % от общего числа опрошенных)

Около 19% жителей области оценивают свои знания и навыки на «хорошо» и «отлично». Чуть более трети населения (36%) считают свои компетенции в мире финансов удовлетворительными. В то же время существенная доля опрошенных говорит о неудовлетворительных финансовых знаниях и умениях (25%), либо вовсе об отсутствии таковых (20%).

Что касается общестрановой ситуации, то здесь доля россиян, считающих свои знания в сфере финансов отличными и хорошими, постепенно сокращается: в 2010 году таких было 25%, в 2013 году – уже 13%. Респондентов, оценивающих свои финансовые знания и навыки как удовлетворительные, также становится меньше (44% в 2010 году, 38% – в 2013 году). Одновременно растёт число тех, кто определяет свои финансовые компетенции как неудовлетворительные (24% в 2010 году, 32% – в 2013 году) и тех, кто заявляет об отсутствии у них знаний и навыков в сфере личных финансов: 7% в 2010 году, 18% – в 2013 году [5].

Проведённое в НИУ ВШЭ под руководством В.В. Радаева исследование подтвердило тезис о невысокой финансовой грамотности россиян. В среднем по выборке индекс финансовой грамотности, измеряющий уровень знаний и навыков граждан по ключевым критериям грамотности (ведение бюджета; практики чтения и понимания условий договоров; информированность о ССВ; понимание рисков и доходности

финансовых инструментов) из максимально возможных 6 баллов достиг значения лишь в 1,6 балла [3].

Индекс финансовой грамотности населения Вологодской области из максимальных 4-х баллов (в случае правильных ответов всех респондентов на 4 основных вопроса) составил 1,03 балла. На все 4 вопроса верно ответили 14 человек из 1500 опрошенных (1%). Если не учитывать ответы на вопрос о страховании банковских вкладов, то количество «грамотных» вырастет до 96 человек (6,4% от общей выборки).

Резюмируя результаты, можно говорить о том, что самооценки жителями Вологодской области (как и по России в целом) уровня своей финансовой грамотности являются несколько завышенными. Это таит в себе некоторую опасность, поскольку может привести к излишне рискованному финансовому поведению.

Поскольку грамотное финансовое поведение является весомым источником финансовых ресурсов и, соответственно, важным компонентом финансово-экономической стабильности и благополучного развития общества, необходимо организовать комплексную работу по развитию финансовых знаний и компетенций населения региона.

Использованные источники:

1. Кузина, О.Е. Проблемы измерения и пути повышения финансовой грамотности населения России / О.Е. Кузина, Д.Х. Ибрагимова // Мониторинг общественного мнения. – 2008. – № 4 (88). – С. 14-25.
2. Кузина, О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 68-72.
3. Мониторинг финансового поведения населения [Электронный ресурс] / НИУ ВШЭ. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/org/projects/76214614>; <http://www.hse.ru/org/projects/47265530>
4. Оценка финансовой компетентности. – Режим доступа: <http://ru.finlitedu.org/measurement/>
5. Оценки финграмотности падают [Электронный ресурс] / Национальное агентство финансовых исследований. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10639.html>
6. Представлены национальные стратегии стран G20 в области финансовой грамотности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.g20russia.ru/news/20130905/782374131.html>

Белозерова Ю.В.
студент пятого курса
специальность «Финансы и кредит»
Кривошапова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и налоги»

Владивостокский университет экономики и сервиса

ПРИНЦИПЫ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

Банковский надзор в России находится в состоянии постоянного реформирования. Необходимость этого процесса очевидна в силу постоянного поиска механизма, отвечающего потребностям результативного надзора за рисками в банковском секторе. В настоящее время надзорному органу не удастся своевременно выявлять финансовые проблемы банков, проводить профилактическую работу по упрочению их финансового состояния, оперативно выявлять слабые банки, которые выступают слабыми звеньями в банковской системе.

На наш взгляд, степень эффективности надзора, его способность правильно оценивать складывающуюся в кредитных организациях ситуацию, возможность оперативного принятия необходимых мер в большей степени зависят от полноты и достоверности информации о банках, которой располагают надзорные органы. Источники ее могут быть самыми разными. Центральным звеном в системе надзора за деятельностью кредитных организаций является пруденциальный надзор за банками. Его задача заключается в том, чтобы посредством постоянного контроля иметь возможность выявления на ранней стадии проблем в конкретном банке, что позволит снизить вероятность системного риска.

В период с 2002 по 2012 года Банк России активно проводил комплекс мероприятий в целях поддержания стабильности банковского сектора Российской Федерации, защиты законных интересов кредиторов и вкладчиков кредитных организаций, а также принятия адекватных решений в сфере банковского надзора.

Действия Банка России в области надзора были направлены в первую очередь на оценку характера и уровня, принимаемых банками рисков, оценку их финансовой устойчивости, оптимизацию надзорного режима. Адекватное надзорное реагирование обеспечивалось взвешенным анализом складывающихся ситуации с учетом наиболее вероятных перспектив их развития и оптимальной реализацией надзорным органом возможностей и полномочий, предоставленных действующим законодательством. [1, С 197]

Переход к содержательному надзору, с которым связывают надежды более качественной деятельности органов регулирования и который достаточно эффективно проявил себя в практике международного банковского дела, в российских условиях начиная с посткризисного периода (2002 г. и по настоящее время), по существу носит адаптивный характер.

Новая идеология содержательного надзора утвердилась в основном в акциях по противодействию с сомнительными операциями, по другим направлениям и предметам, которые необходимо включить в процедуры содержательного надзора пока осуществляется нормативно-организационная подготовка и частичная организация надзорной деятельности.

При этом идеологической платформой для улучшения качества работы надзорного органа, на наш взгляд, должны выступать принципы содержательного надзора и их законодательное закрепление. Принципы содержательного банковского надзора – это главные, руководящие исходные положения, устанавливающие его наиболее существенные качества, черты и ключевые предъявляемые к нему требования, к ним относятся:

- принцип законности;
- принцип соблюдения жизненно важных интересов личности, общества и государства по обеспечению устойчивости банковской системы;
- принцип ответственности;
- принцип соответствия лучшей международной практике;
- принцип независимости;
- принцип прозрачности;
- принцип технологичности;
- принцип профессионализма;
- принцип доверия;
- принцип партнерства.

Принцип законности. Его соблюдение позволит выстроить систему регулирования и надзора, при которой банковское сообщество будет иметь фундамент, четко регламентирующий все аспекты деятельности кредитных организаций.

Принцип соблюдения жизненно важных интересов личности, общества и государства по обеспечению устойчивости банковской системы. Это важное требование, гарантирующее не только обеспечение интересов государства, но и соблюдение государством законных интересов банковского сообщества. Последнее предопределяет разумные границы свобод предпринимательства в банковской сфере.

Принцип ответственности. Накладывает определенные обязательства на банки по устойчивому их функционированию в интересах государства и общества. Этот принцип должен стать значимым для населения, которое доверяет банкам свои сбережения.

Принцип соответствия лучшей международной практике. Он вытекает из необходимости банковских институтов взаимодействовать на глобальном финансовом рынке по правилам и стандартам, принятым банковским сообществом.

Принцип независимости. Это правило должно проявляться при принятии управленческих решений, которые затрагивают как сугубо внутренние проблемы, так и имеющие общественный резонанс, такие как

запуск процедуры банкротства без решения суда или до решения суда или использование мотивированного суждения в обоснованиях рисков, выявленных в деятельности поднадзорных организаций.

Принцип прозрачности. Высокая степень независимости надзорных органов должна сбалансироваться прозрачностью его деятельности. Общественности должны быть понятны действия надзорных органов, направленные на защиту ее интересов. Здесь целесообразно раскрывать надзорным органом информацию, не только связанную с нормативным регулированием, но и с деятельностью отдельных финансовых институтов.

Принцип технологичности. Технологии надзора должны быть глубоко проработаны и документально описаны. Для исключения механического подхода к надзору последний должен сочетать в себе элементы мотивированного суждения. При этом любая информация, на основе которой подобное суждение высказывается, должна быть формализована. Это, с одной стороны, обеспечивает определенную защищенность самих органов надзора, с другой – институционализирует надзорную память, обеспечивая минимизацию надзорных ошибок и упущений. Основные методики (регламенты) проведения надзорных мероприятий должны быть доступны поднадзорным организациям и понятны с точки зрения, как проводимых действий, так и логики надзорных органов. Подобная практика формирует взаимное доверие и делает процесс надзора более конструктивным и полезным для поднадзорных организаций.

Принцип профессионализма. Сотрудники банковского надзора должны отвечать самым высоким требованиям и стандартам, как в области профессиональной деятельности, так и в вопросах профессиональной этики.

Принцип доверия. Критерием доверительности в надзоре выступают видимые результаты банковской деятельности, обеспечивающие надежность и устойчивость банковской системы.

Принцип партнерства. Надзор обладает обратной связью с объектом управления, и взаимоотношения строятся на доверии поднадзорных (кредитных организаций) и регулятора.

Следует отметить, что для освоения принципов содержательного надзора потребуются качественно новый уровень общественного доверия к органу банковского надзора. Иными словами, механически и административно этот процесс невозможно ускорить, тем более что в российской банковской системе этот важный аспект управления остаётся достаточно болезненным. В последние годы Банк России предпринял ряд мер, направленных на устранение некоторых недостатков в системе регулирования банковской деятельности. Этому во многом способствовали созданная система страхования вкладов (увеличение страхового покрытия до 700 тыс. руб.), а также продолжается совершенствование банковского законодательства. Эта работа носит систематический характер и дает нам

основание утверждать, что принципы содержательного надзора найдут свое место в системе банковского контроля.

Использованные источники:

1.Кривошапова С.В. Новые подходы в реализации механизма надзора за кредитными организациями // Европейский межрегиональный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики. Санкт – Петербург:2009.№ 2 С 197.

Белоусова А.М.

магистрант 2 курса

Институт управления НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

Проектный подход к организации деятельности в настоящее время приобрел широчайшее распространение, причем в различных масштабах и сферах: начиная с государства (например, приоритетные национальные проекты) и заканчивая малыми группами (например, школьные проекты). Более того, сегодня «режим проектов» распространился на некоммерческие сферы и даже на повседневную жизнь (в частности, в популярных статьях по личной эффективности можно встретить рекомендации по организации частной жизни в духе управления проектами, стало возможно говорить о ситуации «ребенок как проект» и т. д.). Данная тенденция, безусловно, является в России заимствованной, однако это не снижает ее важности[3].

При этом понимание того, что такое проект, неоднородно и, что более важно, недостаточно отрефлексовано и, как правило, не артикулировано теми, кто использует эту форму работы. С точки зрения социологии методология работы в формате проекта сегодня также практически не осмыслена. Эмпирических социологических исследований разработки и реализации проектов, их специфики в нынешней России фактически нет.

В настоящее время, в контексте советской и российской социологии понятие «проект» употребляется в целом в трех смыслах: 1) как полный цикл работ по какой-либо исследовательской проблеме; 2) как модель будущего объекта; 3) как общая концепция общественного устройства или значимого социального института.

В рамках данного исследования, *управление проектами* представляет собой направление научно-практической деятельности, а также специфический подход к управлению, уникальными чертами которого являются: 1) инновационный характер целей и инструментов работы; 2) наличие жестких временных рамок и ограничений по ресурсам; 3) специальный, четко направленный подбор персонала, ресурсов и методов работы, строго ориентированный на достижение поставленных целей[1].

В целом специфика управления проектами как особый метод управления отличается от «обычного» управления, т. е. от оперирования в следующем:

- цели управления проектами специфичны – они направлены на создание *нового* объекта или качества;
- управление проектами может обуславливать значительные изменения в обычном порядке работы организации, подразделения и т. д., в котором оно начинает применяться;
- создаются новые результаты работы, которые помогают осознать новые выгоды проекта;
- проект имеет специфическую временную организацию управления, создаваемую только на период действия проекта;
- высокая чувствительность проекта к рискам, которые не возникают в повседневной, рутинной работе;
- в проект вовлекаются участники, принадлежащие к различным отделам, рабочим группам, в обычном режиме не работающие вместе;
- используются новые, незнакомые ранее методы и подходы к работе[1].

Осуществление социальных проектов, и особенно крупных инвестиционных проектов, всегда сопровождается рисками. В реальности, риск – это многогранное явление, свойственное всем сферам деятельности человека, который сталкивается с отдельными проявлениями риска или же с совокупностью различных рисков. Риск имеет объективную основу, обусловленную неопределенностью окружающего мира, к изменениям и динамике которого должен приспосабливаться каждый хозяйствующий субъект[4].

В соответствии с определением американского стандарта в области управления проектами PMBOK (2004), риск проекта – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие, по меньшей мере, на одну из целей проекта, например, сроки, стоимость, содержание или качество. Риск может быть вызван одной или несколькими причинами и в случае возникновения может оказывать влияние на один или несколько факторов[2].

В ходе социального проектирования концепция приемлемого риска реализуется в виде двухстадийного комплекса процедур «оценки» и «управления риском».

Оценка риска - это совокупность регулярных процедур анализа риска, идентификации источников возникновения риска, определения возможных масштабов последствий проявления факторов риска и определения роли каждого источника в общем профиле риска данного проекта.

Управление риском включает в себя разработку и реализацию социально и экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение уровня риска до приемлемого уровня.

Управление риском опирается на результаты оценки риска, анализ потенциала и среды социального проектирования, действующую и прогнозируемую нормативную базу, экономико-математические методы, маркетинговые и другие исследования.

В реальных ситуациях, в условиях действия разнообразных факторов риска могут использоваться различные способы снижения уровня риска, воздействующие на те или иные стороны деятельности предприятия. Многообразие применяемых в социальной практике методов управления риском можно разделить на несколько типов:

1. Метод - анализ рисков. Анализ рисков можно подразделить на два вида: качественный – позволяет определять факторы риска, этапы и работы при выполнении которых риск возникает, таким образом, анализ позволяет установить потенциальные зоны риска после чего идентифицировать и сами риски; количественный, – позволяет определить численные размеры относительных рисков проекта и риск проекта в целом.

В настоящее время применяется три разновидности количественного анализа рисков:

- ✓ анализ чувствительности, который реализуется в два этапа:
 - на первом этапе осуществляется описание окружающей среды (уровень инфляции, прогноз изменения курса валют, уровень налоговых ставок, цены на сырье и материалы и т.п.);

- на втором этапе осуществляется выбор наиболее значимых для проекта показателей, которые в ходе осуществления анализа получают фиксированные постоянные значения. Для каждого из этих показателей делается расчет эффективности, в результате получается базовый случай, с которым затем сравнивают результаты всех расчетов;

- ✓ анализ сценариев, учитывает или основывается на том, что некоторые показатели взаимосвязаны и их можно одновременно согласованно изменить. Анализ сценариев показывает на основе базового случая разработать оптимистический и пессимистический варианты сценариев развития событий с учетом наиболее важных показателей;

- ✓ анализ моделей – этот метод позволяет анализировать и оценивать различные сценарии разработки и реализации программы с учетом основных показателей. Метод предполагает схему, которая позволяет разделить весь комплекс возможных рисков на управляемые составляющие и вынести суждения о вероятности проявления и тяжести последствий исследуемых рисков. На каждый отдельный риск строится модель, предполагается возможный вариант развития событий. На основе разработки таких моделей делается анализ вероятности проявления и тяжести последствий риска[2].

2. Метод – снижение рисков. Снижение риска – это сокращение вероятности и объема потерь. В рамках метода снижения рисков применяются следующие способы:

- ✓ избежание – простое уклонение от деятельности или обстоятельств содержащих риск;
- ✓ передача – перевод ответственности за риск другой стороне, главным образом страховой компании;
- ✓ сокращение – проведение собственных специальных мер по ограничению размера риска и созданию специальных систем предотвращения ущерба (система контроля, безопасности и т.д.);
- ✓ удержание – сохранение ответственности за риск, готовность и способность покрыть все возможные убытки за счет собственных средств.

Правило выбора способа снижения риска: всегда необходимо сравнивать средства необходимые для снижения риска и выгоды от предотвращения ущерба. Это соотношение определяется с помощью соотношения коэффициента риска:

$$K_p = U/C$$

Где: K_p – коэффициент риска;

U – максимально возможная сумма убытка;

C – объем собственных ресурсов (с учетом точно известных поступлений средств).

Как показывает практика оптимальный коэффициент риска $K_p=0.3$

Принципы выбора способа снижения риска: нельзя рисковать больше чем позволяют средства, включая будущие выгоды; надо думать о последствиях риска; нельзя рисковать многим ради малого[4].

3. Методы уклонения от риска. Субъекты, придерживающиеся тактики «уклонения от риска», отказываются от инновационных и иных проектов, уверенность в выполнимости или эффективности которых вызывает хотя бы малейшие сомнения. Так, банки, придерживающиеся «безрисковых стратегий», выдают кредиты только под конкретное обеспечение, т.е. под залог недвижимости или высоко-ликвидного товара и т.п.

4. Методы распределения риска. Методы распределения риска представляют собой более гибкие инструменты управления. Один из основных методов заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Социальный проект имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие субъекты управленческой деятельности и даже физические лица. Для этого могут создаваться различные консорциумы, ассоциации, сообщества.

Таким образом, методология работы с рисками в социальных проектах представляет собой последовательность действий позволяющая поддержать разумный баланс рисков и выгод, однако, следует учитывать тот факт, что общество как динамичная система усложняет процесс управления рисками в силу постоянно социальной среды.

Использованные источники:

1. Карповцева А.С. Социологический анализ понятия «Проект» в социальном проектировании и управлении // В лаборатории ученого. 2010. №12. С. 256.
2. Крапивин Д.С. Некоторые аспекты рисков социальных проектов и способы их снижения // Теория и практика общественного развития. 2012. №11. С. 333.
3. Матаев Т. Влияние политических рисков на проекты государственно-частного партнерства // Власть. 2013. №11. С. 88.
4. Мицель А.А. Мониторинг долгосрочных целевых программ на основе теории нечетких множеств в управлении социальными проектами // Доклады ТУСУРа. 2013. № 2 (24). С. 254.

*Белоусова А.М.
магистрант 2 курса
«Институт управления» НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА БЕЛГОРОДА

Выявление ключевых рисков является необходимым условием эффективного проектирования, и реализации системы мер по обеспечению результативного социально-экономического развития путем концентрации необходимых ресурсов на реализации приоритетных проектов, минимизирующих вероятность реализации рассматриваемых рисков и снижающих ущербы при возникновении неблагоприятных сценариев развития событий.

Управление проектами является одним из бурно развивающихся разделов теории управления социально-экономическими системами. Выделяют несколько различных направлений в управлении проектами: 1) модели календарно-сетевое планирования и управления, с появлением которого и зародилось управление проектами; 2) качественные модели управления проектами; 3) модели принятия управленческих решений. Кроме того, для оперативного управления проектами необходим мониторинг проектов и модели оценки эффективности их реализации.

В настоящее время, система управления социальными проектами в регионе имеет развитый организационный характер, определены цели и задачи системы, функционирует информационная база проектов, сформированы структуры ответственные за координацию всех социальных проектов действующих на территории области. Однако, заметим, что такой вопрос как управление рисками в социальных проектах остается практически без внимания, несмотря на то, что оценка и контроль рисков

является одной из важнейших составляющих эффективной реализации любого проекта.

Анализ рисков является частью процесса оценки во время разработки и планирования программы/проекта. Все заинтересованные стороны должны участвовать в процессе определения предпосылок, оценке рисков и установлении показателей риска. Необходимо принять наличие рисков и планировать соответственно, пытаясь взять внутренние и внешние факторы под управляемый контроль. Однако, чем дальше неблагоприятный фактор проникает в структуру деятельности, тем труднее его контролировать, а взятие риска под управляемый контроль становится чрезвычайно трудной задачей. Следовательно, когда управляемый контроль снижается, а уровень риска повышается, возможность достижения ожидаемых результатов снижается по мере продвижения от итогов к последствиям и воздействию.

Наряду с этим есть еще так называемые долгосрочные целевые программы и проекты. Они могут быть рассчитаны на длительный срок (до семи лет) и, как правило, носят межведомственный характер, т.е. в них участвуют сразу несколько отраслей-исполнителей.

Необходимость разработки и реализации социальных проектов и программ в первую очередь обусловлена решением социальных целей: повышение уровня жизни, сокращение смертности, улучшение жизни и т.д. А во вторую очередь – это планирование и рациональное распределение бюджета всех уровней. Понятно, что невозможно решить все проблемы и сразу стоит ограничить себя в количестве целей. Поэтому в целевых программах существуют индикаторы, которые оценивают приближение к назначенной цели. Какие-то целевые показатели могут оказаться мало достижимыми. Тогда за целевой показатель берут динамику приближения. Но делают это очень условно.

Когда целевых программ не существовало, бюджет формировался исходя из его исполнения за предыдущий год и новых предложений, при этом последовательности действий не прослеживалось вообще никакой. Можно сказать, что чиновники полагались на интуицию или на везение.

При подготовке долгосрочных целевых программ интуиция тоже важна, но при этом существует процедура, которая заставляет более детально оценить всю деятельность той или иной отрасли, четко расставить приоритеты и определить достижимые цели.

Таким образом, можно сформулировать основные выводы:

1. Проекты социально-экономического развития региона играют важную роль в достижении целей региональной политики. Они способствуют укреплению экономических связей, территориальной целостности, становлению и развитию региональных рынков, институциональной и рыночной инфраструктуры, обеспечению занятости населения, повышению его жизненного уровня. Белгородская область, на сегодняшний день, является одним из преуспевающих регионов в сфере

проектного управления, в области реализуется более 1500 тыс. проектов по различным направлениям социально-экономического развития. Основным документом регулирующим вопросы связанный с проектным управлением в регионе является постановление правительства Белгородской области от 31 мая 2010 г. № 202-пп «Об утверждении положения об управлении проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области. Данный документ определяет условия и порядок применения принципов управления проектами органами исполнительной власти и государственными органами на территории Белгородской области. Однако, рассматриваемый нормативно-правовой акт фактически упускает из виду один из важнейших элементов проектного управления- риски проекта.

2. Анализ практики организации управления проектами социально - экономического развития региона показал, что в настоящее время отсутствует единая система управления рисками основанная на технологичном и системном подходе. В частности, можно выделить ряд проблем связанных с управлением рисками в социальных проектах, таких как: отсутствие понимания значимости управления рисками в социальных проектах; отсутствие единого подхода к управлению рисками в проектах социально-экономического развития; отсутствие результативной системы мониторинга рисков.

3. Одной из главных проблем современного механизма управления социальными проектами, является отсутствие осознания значимости и необходимости управления рисками. В то время как эффективная система риск-менеджмента может позволить существенно скорректировать процесс принятия управленческих решений в процессе управления проектами, повысить эффективность реализации проекта, а так же значительно сократить издержки в процессе его реализации.

*Беляков А.В., к.ю.н.
заведующий кафедрой*

филиал НОУ ВПО "Московский институт права"

Россия, г. Нижний Новгород

ОРГАНЫ ЮСТИЦИИ В БОРЬБЕ ЗА ОХРАНУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В 1930-е ГОДЫ (по материалам Горьковского края)

На рубеже двадцатых-тридцатых годов в среде советской юридической науки шла борьба за правопонимание. В полемике об эквивалентном возмещении ущерба имущества раскулаченных крестьян и нэпманов побеждает отказ от принципа эквивалента не только в теории права, но и отраслевых юридических дисциплинах[1].

Выводы юристов были использованы. И.В. Сталин в письме к Л.М. Кагановичу 26 июля 1932 г. отмечал: «Я думаю, что целесообразнее было бы объединить в одном законе вопрос об охране колхозной и кооперативной

собственности, равно как железнодорожных грузов с вопросом об охране самих колхозов, т.е. о борьбе с теми элементами, которые применяют насилие и угрозы или проповедуют применение насилия и угроз к колхозникам с целью заставить последних выйти из колхоза, с целью насильственного разрушения колхоза. Закон можно разбить на три раздела, из коих первый раздел будет трактовать о грузах железнодорожных и водного транспорта с обозначением соответствующего наказания, второй раздел будет трактовать о колхозном и кооперативном имуществе (собственности) с соответствующим наказанием, а третий раздел – об охране самих колхозов от насилий и угроз со стороны кулацких и других антиобщественных элементов с указанием, что преступления по таким делам, т.е. по последним делам, будут караться тюрьмой от 5-ти до 10 лет с последующим заключением в концлагерь сроком на 3 года и без права применения амнистии. Я думаю, что по всем этим трем пунктам нужно действовать на основании закона («мужик любит законность»), а не на базе лишь практики ОГПУ, при этом, понятно, что роль ОГПУ здесь не только не будет умалена, а – наоборот – будет усилена и «облагорожена» («на законном основании», а не «по произволу» будут орудовать органы ОГПУ)»[2].

В этом ключе немедленно были подготовлены законы, основой которых стал принятый ЦИК и СНК СССР закон от 7 августа 1932 года «Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной (социалистической) собственности»[3].

В Инструкции по применению закона от 7 августа 1932 года отмечались преступления, подпадающие под действие закона: хищения заводского имущества, хищения имущества совхозов, торговых организаций, колхозов, кооперативов, железных дорог, водного, местного транспорта[4]. По категориям расхитителей мерами социальной защиты являлись: организованные группы (расстрел); должностные лица государственных учреждений (длительные сроки лишения свободы). В отношении кулаков, проникших в совхозы, высшая мера – расстрел. За хищения в особо крупных размерах рекомендовалось применять расстрел. В отношении председателей колхозов и колхозников за подобные хищения высшая мера, при смягчающих обстоятельствах – десять лет. Рекомендовалось дела, подпадающие под категорию хищений колхозного имущества, изъять из подсудности общественных и товарищеских судов. Сроки их прохождения следственных дел должны быть от 15 до 30 дней.

В судебно-следственных органах ужесточается требования к делопроизводству[5]. Нарком юстиции Н.В.Крыленко в циркулярном распоряжении о работе органов юстиции по исполнению закона от 7 августа 1932 года выделял ключевые условия исполнения Закона: «Работа органов юстиции будет решающим показателем выполнения задач социалистического строительства»[6].

Интересно посмотреть исполнение этого закона в Горьковском крае с первых месяцев. На совещании сотрудников юстиции края от 5 октября[7] отмечалось, что за первые два месяца проведена агитационно-пропагандистская работа по ознакомлению с законом. Было осуществлено 22 доклада на предприятиях и кузовых совещаниях, 150 докладов на заседаниях СОС, ПТС, КТС, членов групп содействия прокуратуре. Рабселькорами помещено 7 статей по этой категории дел.

Только через краевой суд прошло 50 дел, из них 31, в которых обвинялось 122 человека: кулаков - 7, середняков - 50, рабочих - 13, колхозников - 116, бедняков - 10, служащих - 16, зажиточных - 6, специалистов - 4. Были среди них и лица с партийными билетами. Средняки и бедняки осуждены частично или получили мягкие наказания.

Лишение свободы получили 54 человека, до 5 лет - 16, до трех лет - 25, исправительно-трудовые работы - 15, конфисковано имущество у трех человек, ссылка - два, условное осуждение получили два, прочие меры ответственности за правонарушения - три человека. Из пятидесяти приговоров оставлены в силе 34, из которых четыре дела переквалифицированы на другие статьи УК РСФСР. По шести уголовным делам были снижены санкции, по двенадцати отменены и переданы на новое рассмотрение, четыре - прекращены. В срок до десяти дней рассмотрено 31 дело (76%), до месяца - 20%, свыше месяца - 4%.

Районными судами к лишению свободы на десять лет приговорены два человека, от пяти до десяти лет - пять человек, от пяти до восьми - два человека, от трех до пяти лет - четыре человека. К исправительным работам - 11 человек за участие в краже товаров при перекупке. Вместе с тем, отмечались случаи ужесточения наказания. Например, приговор двум колхозникам к десяти годам лишения свободы за кражу семи бутылок вина заменен шестью месяцами исправительно-трудовых работ. К лишению свободы сроком на пять лет был приговорен рабочий, похитивший четыре пары ботинок из общежития. Ему также пересмотрена мера ответственности в шесть месяцев работ.

В итоге за 1932 год по закону от 7 августа судами Горьковского края вынесены постановления по 87 уголовным делам, но за четыре первые месяца 1933 года рассмотрено уже 583 уголовных дела. Осуждено за хищения в колхозах 2486 человек, в сельскохозяйственной кооперации 355 человек. Из общего числа осужденных квалифицировано: кулаков - 222, середняков - 1221, колхозников - 1328. Как было отмечено в решении бюро Горьковского краевого комитета ВКП (б) об исполнении закона от 7 августа «более половины судебных решений по середнякам и мелким собственникам. Из-за кочана капусты люди получают 10 лет»[8]. В докладе о выполнении органами суда и прокуратуры постановления правительства «О борьбе с растратами и хищениями со стороны должностных лиц в органах

кооперации» отмечено, что растраты только в сельской сети края в 1933 году составили 1,7 млн. руб. [9].

Только по городу Горькому за этот период по закону от 7 августа рассмотрено 198 дел, за растрату и хищения – 236. Из осужденных 731 должностное лицо. По делам об обвешивании и обмеривании осуждено 81 человек, спекуляции – 150 человек. Отмечены большие цифры хищений, растрат: в Горьковской конторе Союзрыбсбыта, Маслопрома, Госмельницы, Фонда рабочего снабжения, в зоне пристального внимания начавший выдавать продукцию автозавод, в этой статистике 50 артелей с шестью тысячами артельщиков[10] и др.

По РСФСР за 1932 год осуждено 76.961 человек. Из них приговорено к расстрелу 2.588 человек, к десяти годам лишения свободы – 49.360 человек. За 1933 год осуждено 103.388 человек. Из них пять тысяч – к расстрелу[11]. В 1933 год произошло наибольшее число арестов по исполнению закона от 7 августа 1932 года. Уже к маю 1933 года поступают распоряжения государственных органов о необходимости смягчения репрессивной политики, «так как существующие места заключения переполнены». Далее, волна репрессий спадает. Если принять состав осужденных по РСФСР в 1933 году за 100 процентов, в первом полугодии 1934 года – 27,5 процентов, в первом полугодии 1935 года – 9,5, во втором – 8 процентов[12].

Председатель суда Горьковской области Глузман А.Б. об итогах работы суда в 1936 году отметил, что преступления экономической направленности снизились более чем наполовину по сравнению с предыдущим годом. Вместе с тем подчеркнут низкий уровень общей и профессиональной грамотности судей областного и районного звена[13]. Материалы показывают, что юридическая практика на местах проведена с ошибками.

Использованные источники:

- [1] Нерсисянц В.С. Философия права. М., 2006. С.328-347.
- [2] РАСПИ Ф.17. Оп.162. Д.13. Л.52.
- [3] СЗ СССР. 1932. №62. Ст.360.
- [4] ЦАНО (Центральный архив Нижегородской области). Ф.1964. Оп.2. Д.1.Л.40-41.
- [5] ЦАНО. Ф.1964. Оп.2. Д.1. Л.12.
- [6] ЦАНО. Ф.1964. Оп.2. Д.2. Л.13.
- [7] ЦАНО. Ф.2626. Оп.2. Д.518. Л.75-76.
- [8] ГОПАНО. Ф.2. Оп.1. Д.1793. Л.31.
- [9] ГОПАНО. Ф.2. Оп.1. Д.3107. Л.13-17.
- [10] ГОПАНО. Ф.2. Оп.1. Д.1940. Л.69-71.
- [11] Отечественная история. 2004. №5. С.96.
- [12] Социалистическая законность. 1936. №8. С.5.
- [13] Горьковская область. 1937. №3. С.35, 38.

Берберих С.Ю.
студент 5 курса
специальность 080502.65 «Экономика и управление на
предприятии»
«Волжский политехнический институт»
Россия, г. Волжский

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЕПК ВОЛЖСКИЙ»

Аннотация. Автор статьи рассматривает анализ финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности и финансового результата по данным управленческого отчета.

Ключевые слова: финансовый результат, бухгалтерская отчетность, экономический эффект.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Открытое акционерное общество «Европейская Подшипниковая Компания Волжский» (далее по тексту – ОАО «ЕПК Волжский») является одним из основных производителей и поставщиков на рынок Волгоградской и других областей, городов и стран, сборных подшипниковых изделий. Специализирующихся на разработке и производстве конических и цилиндрических роликовых подшипников для автомобильного и рельсового транспорта, сельскохозяйственной техники, металлургии и станкостроении.

История предприятия начинается с 1961г., тогда-то Государственный подшипниковый завод №15 введен в эксплуатацию.

Основная специализация:

- производство и реализация подшипников, деталей и узлов
- пред и послепродажный сервис
- научно-исследовательская деятельность и разработки

Номенклатура продукции более 9800 модификаций

Проанализируем финансовое состояние ОАО «ЕПК Волжский».

Определим, каким типом финансовой устойчивости обладает ОАО «ЕПК Волжский». Данные сведем в таблицу 1.

Таблица 1 - Характеристика типа финансовой устойчивости ОАО «ЕПК Волжский» за 2010-2012 года, тыс.руб.

№	Показатели	2010 год	2011 год	2012 год
1	Собственный капитал	663645	609650	606716
2	Внеоборотные активы	452733	451372	426723
3	Краткосрочные кредиты и займы	183851	263956	238665
4	Кредиторская задолженность	157219	229984	188523
5	Запасы	320732	381592	354976
6	СОС	210912	158278	179993

Сравним показатели пятой и шестой строки:
 2010 год $320732 < 210912 + 183851 + 157219$
 2011 год $381592 < 158278 + 263956 + 229984$
 2012 год $354976 < 179993 + 238665 + 188523$

Таким образом, как показывают неравенства, предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью.

Таблица 2.3 - Оценка ликвидности баланса ОАО «ЕПК Волжский» за 2010-2012 года, тыс.рублей

Активы	2010 год	2011 год	2012 год	Пассивы	2010 год	2011 год	2012 год
Наиболее ликвидные	6770	2816	2609	Наиболее срочные	157219	229984	188523
Быстро реализуемы е	63639	42013	54558	Краткосроч ные пассивы	29634	33649	49857
Медленно реализуемы е	329133	393003	365333	Долгосрочн ые пассивы	4779	15598	3842
Трудно реализуемы е	452733	451372	426723	Постоянны е пассивы	663645	609650	606716

Таблица 2.4 - Сравнение итогов по группам активов и пассивов

Год	A ₁ и П ₁	A ₂ и П ₂	A ₃ и П ₃	A ₄ и П ₄
2010	6770<157219	63639>29634	329133>4779	452733<663645
2011	2816<229984	42013>33649	393003>15598	451372<609650
2012	2609<188523	54558>49857	365333>3842	426723<606716

Сравнение всех четырех групп по активам и пассивам баланса показало, что неравенства имеют в основном знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте. Ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами показало, что в перспективе ожидается повышение платежеспособности предприятия.

Платежеспособность предприятия – важнейший показатель, характеризующий финансовое положение данной организации.

Таблица 3 - Характеристика показателей платежеспособности ОАО «ЕПК Волжский»

Коэффициенты	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение показателей 2011 года от 2010 года	Отклонение показателей 2012 года от 2011 года
Коэффициент покрытия	0,6	0,6	1,1	0	0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	0,4	0,2	0,2	- 0,2	0
Коэффициент текущей ликвидности	2,2	1,7	1,8	- 0,5	0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,01	0,01	- 0,03	0

Как показывают данные таблицы 3, общий коэффициент покрытия в 2010-2011 годах составил 0,6, то есть предприятие не было способно к погашению текущих обязательств за счет текущих активов. Увеличение в 2012 году данного коэффициента до 1,1 говорит об улучшении финансового состояния ОАО «ЕПК Волжский».

Коэффициент быстрой ликвидности в 2010-2011 годах составил 0,4 и 0,2, а в 2012 году остался неизменным 0,2, то есть предприятие может реализовать в короткий промежуток времени от 20% до 40% активов.

Коэффициент текущей ликвидности в 2010 году составил 2,2, 2011 году – 1,7, 2012 году – 1,8. То есть наблюдается отрицательная динамика падения данного коэффициента.

Показатели коэффициента абсолютной ликвидности снизился с 0,04 до 0,01, а это означает, что ОАО «ЕПК Волжский» в 2012 году не являлось платежеспособным.

Рассчитаем экономическую эффективность управления финансовыми результатами.

По данным таблицы можно установить, как изменится сумма прибыли от реализации основного вида продукции за счет влияния каждого фактора.

Таблица 4 - Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации по основному виду продукции (подшипник радиально-упорный)

Показатели	Объем реализации, млрд. руб.	Цена, руб.	Себестоимость, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.	Изменение суммы прибыли
Фактические	2100	113	1924075	21805,9	-
Повышение цены	2100	130	1924075	25375,9	3570
Повышение объема реализации	2500	113	1951323	26298,6	922,7
Повышение цены и объема реализации	2500	130	1951323	30548,6	4250

Таким образом, большой прирост прибыли от реализации произошел из-за увеличения объема реализации и цены (прибыль увеличилась на 42500 тысяч рублей). Следовательно, при выборе стратегии повышения финансового результата необходимо руководствоваться проведенным анализом.

При планировании цены следует учесть то, что в отношении цены и спроса действует общая закономерность: чем выше уровень цены, тем труднее привлечь покупателя, тем больше затрат на создание спроса. Для оценки возможных последствий при прогнозировании цен используется показатель эластичности спроса. Эластичность измеряется взаимодействием между экономическими показателями: процентном изменении выручки от реализации и процентном изменении цены. Так при повышении цены на 15%, эластичность спроса будет (таблица 3.4).

Таблица 3.4 Предполагаемый уровень цен ОАО «ЕПК Волжский» на планируемый год

Вид продукции	Цена, руб.	Объем продаж	Выручка от реализации, тыс.руб.	Эластичность спроса
Подшипники радиально - упорные	130	2100	2730000	14,3

Таким образом, мы видим, что в планируемом году выручка от реализации составит 2730000 тысяч рублей. Следовательно, увеличение объема производства и реализации продукции позволило значительно увеличить выручку от реализации подшипников, а это означает, что предприятию выгодно повышать показатели объема реализации продукции. В целом выручка от реализации увеличилась на 707977 тыс., руб.

*Берлин Ю.И., к.э.н.
доцент*

кафедра БУАС

*Юдкина Л.В., к.т.н.
доцент*

кафедра финансов и кредита

Коробейник В.А.

*ст. преподаватель
кафедра БУАС*

*Заочный финансово-экономический институт САФУ
Россия, г. Архангельск*

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Данное исследование продолжает опубликованные ранее Юдкиной Л.В. и Берлин Ю.И. результаты [1,2,3,4,5,6] и направлено на актуализацию регрессионных моделей формирования капитализации и стоимости

российских публичных компаний на основе отчетных данных 2012 года. В частности, разработаны и представлены регрессионные модели взаимосвязи капитализации (также стоимости компаний) и стоимости активов (капитала) и собственного капитала.

Для выполнения исследования сформированы базы данных соответствующих показателей на основе публичной открытой информации, размещенной на сайтах российских компаний-эмитентов. Использовалась информация аудированной консолидированной отчетности по МСФО, а также отчетности по стандартам GAAP(США) как наиболее достоверно и полно отражающих показатели деятельности по группе в целом. Все данные по компаниям представлены в долларах США для устранения влияния рублевой инфляции. Если отчетность представлена в рублях или евро, то производился пересчет по соответствующим курсам валют по данным сайта Банка России. База данных капитализации рассматриваемых компаний сформирована на основе данных сайта Московской биржи. Данные капитализации взяты на конец каждого рассматриваемого года. В выборки включены российские компании нефтегазового сектора, энергетические компании, телекоммуникационные, горнодобывающие и металлургические, предприятия нефтехимической и химической промышленности, транспорта, автомобилестроения, потребительского сектора и др. (за исключением банковского сектора), акции которых торгуются на биржевых площадках, при наличии доступной информации о финансовых показателях по международным стандартам.

Рыночная капитализация (MC – Market Capitalization)- это произведение количества акций соответствующей категории (типа) на рыночную цену одной акции.

В качестве рыночной стоимости компании использован показатель EV (Enterprise Value):

$$EV = MC + ND,$$

где ND – чистый долг (Net Debt), или обязательства за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

В таблицах 1-3 и на рисунках 1-2 представлены описательные статистики по исследуемым переменным.

Таблица 1 – Отраслевая принадлежность компаний, включенных в выборку

Отрасль	Число компаний		В процентах к общей сумме			
	Единиц	В процентах к итогу	Капитализация	Стоимость компании	Стоимость активов.	Собственный капитал

Отрасль	Число компаний		В процентах к общей сумме			
	Единиц	В процентах к итогу	Капитализация	Стоимость компании	Стоимость активов.	Собственный капитал
Нефть и газ	5	11,4	60,3	57,4	64,2	70,0
Энергетика	17	38,6	10,8	11,6	14,4	15,4
Металлургия	6	13,6	13,5	13,5	9,3	7,3
Машиностроение	3	6,8	0,3	0,7	0,7	0,5
Химия и нефтехимия	4	9,1	5,0	3,7	2,2	2,1
Другие	9	20,5	10,2	13,1	9,2	4,8
Всего	44	100	100,0	100,0	100,0	100,0

Таким образом, самая многочисленная группа - это компании энергетического сектора. Их доля в выборке составляет 39 %, но доля в капитализации не превышает 11 %, а доля активов – 15 %. Компании нефтегазового сектора составляют в выборке 11,4 %, но дают наибольший вклад (от 57 до 70 %) в общую сумму каждого показателя.

В выборке присутствуют компании большой, средней и малой капитализации, а также разной степени ликвидности их акций. В связи с этим 9 компаний выборки (имеющих наибольшую капитализацию и ликвидность акций) отнесены к так называемым «голубым фишкам», таблица 2. Фактор отнесения компании к данной группе будет использован при построении моделей взаимосвязи капитализации/стоимости компании с объемом вложенного в компанию капитала.

Таблица 2 – Структура компаний по признаку «голубые фишки»

Категория «Голубые фишки»	Число компаний	
	Единиц	В процентах к итогу
Да (отнесены к группе)	9	20,5
Нет (не отнесены к группе)	35	79,5
Всего	44	100,0

Таблица 3 – Описательные статистики переменных (млн. дол.)

Показатель	Число компаний, ед.	Минимум	Максимум	Среднее значение	Медиана	Квартиль 1	Квартиль 2	Коэффициент вариации, %
Капитализация	44	17,0	112004,7	12022,1	2231,0	654,6	11868,3	193,1
Стоимость компании	44	317,9	209049,3	19680,3	4737,8	1747,4	20210,1	193,2
Стоимость активов	44	185,0	397335,1	24136,5	5701,3	2486,8	18076,5	259,2
Собственный капитал	44	-108,0	286477,5	15345,6	3403,5	1248,7	10455,0	291,5
Собственный капитал >0	43	121,0	286477,5	15705,0	3540,0	1366,3	11090,0	287,8

Как видно из таблицы, распределения всех показателей имеет существенную правостороннюю асимметрию (в совокупности преобладают компании со значениями рассматриваемых признаков меньшими, чем средние) и вариацию. В частности, половина представленных компаний имеют капитализацию не более 2231,0 млн. дол., 25 % компаний имеют капитализацию менее 654,6 млн. дол., а 25 % компаний - более 11868,3 млн. долларов (за счет чего среднее значение капитализации по выборки составляет 12022,1 млн. дол.).

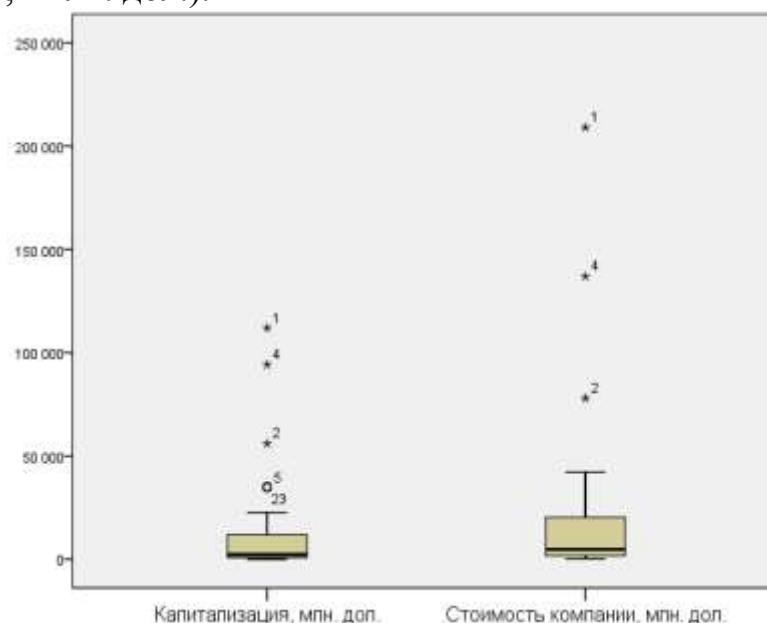


Рисунок 1 – Ящичная диаграмма компаний по капитализации и стоимости

На ящичной диаграмме рисунка 1 видно, что 3 компании имеют значения капитализации и стоимости, значительно отличающиеся от остальных: это «Газпром» (1), «Роснефть» (4) и «Лукойл» (2).

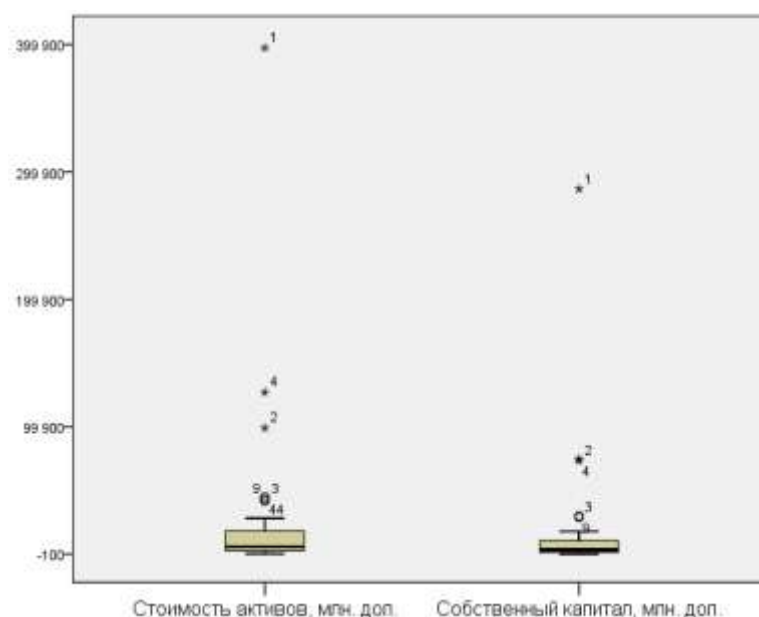


Рисунок 2 – Ящичная диаграмма компаний по стоимости активов и собственного капитала

На рисунке 2 видно, что стоимость активов компаний «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» также значительно отличаются от других.

В таблице 4 представлены результаты проверки гипотезы о нормальном распределении изучаемых переменных.

Таблица 4 – Результаты проверки характера распределения
Критерии нормального распределения

Показатель	Колмогорова-Смирноваа			Критерий Шапиро-Уилка		
	Статистика	ст.св.	Значимость	Статистика	ст.св.	Значимость
Капитализация, млн. дол.	,292	37	,000	,583	37	,000
Стоимость компании, млн. дол.	,305	44	,000	,516	44	,000
Стоимость активов, млн. дол.	,370	37	,000	,379	37	,000
Собственный капитал, млн.дол.	,384	37	,000	,347	37	,000
LN_ капитализация**	,106	37	,200*	,971	37	,425
LN_ стоимость компании	,118	44	,143	,970	44	,307
LN_ стоимость активов	,120	37	,194	,958	37	,178
LN_ собственный капитал	,089	37	,200*	,977	37	,634

* Это нижняя граница истинной значимости.

а. Коррекция значимости Лиллиефорса

** LN_ – натуральный логарифм соответствующего показателя

Результаты таблицы 4 показывают, что закон распределения всех показателей соответствует логарифмически нормальному (на уровне значимости 0,05). Это учтено в дальнейшем при проверке гипотез о различии компаний, а также при построении моделей влияния факторов на капитализацию/стоимость.

На рисунках 3-4 представлены результаты проверки различий по уровню капитализации, стоимости активов и финансовых результатов компаний, относящихся к разным отраслям, а также разделенных по принадлежности к «голубым фишкам». Поскольку распределения всех показателей значимо отличаются от закона нормального распределения, для проверки гипотезы о различиях будем использовать непараметрические критерии Манна-Уитни и Краскела-Уоллеса (при малой численности групп их точные аналоги).

Результаты, приведенные на рисунках 3-4, свидетельствуют о том, что капитализация/стоимость и капитал компании зависят как от отраслевой принадлежности, так и от классификации компании по признаку «голубые фишки»).

Итоги по проверке гипотезы				
	Нулевая гипотеза	Критерий	Знач.	Решение
1	Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.	Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок	,003	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.	Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок	,003	Нулевая гипотеза отклоняется.
3	Распределение Стоимость активов, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.	Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок	,004	Нулевая гипотеза отклоняется.
4	Распределение Собственный капитал, млн. дол. является одинаковым для категорий Отраслевая принадлежность компании.	Критерий Краскала-Уоллиса для независимых выборок	,003	Нулевая гипотеза отклоняется.
Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05.				

Рисунок 3 – Результаты проверки гипотезы о различиях компаний разных отраслей по изучаемым показателям

Итоги по проверке гипотезы				
	Нулевая гипотеза	Критерий	Знач. ¹	Решение
1	Распределение Капитализация, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	$2,9 \cdot 10^{-5}$	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Распределение Стоимость компании, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	$2,4 \cdot 10^{-5}$	Нулевая гипотеза отклоняется.
3	Распределение Стоимость активов, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	$8,2 \cdot 10^{-6}$	Нулевая гипотеза отклоняется.
4	Распределение Собственный капитал, млн. дол. является одинаковым для категорий «Голубые фишки».	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	$1,9 \cdot 10^{-5}$	Нулевая гипотеза отклоняется.
Выводятся асимптотические значимости. Уровень значимости равен ,05.				
¹ Приводится точная значимость критерия.				

Рисунок 4 – Результаты проверки гипотезы о различиях компаний по изучаемым показателям в зависимости от отнесения компании к «голубым фишкам»

Различия в значениях показателей для компаний, различающихся по признаку «голубые фишки», представлены на рисунке 5.

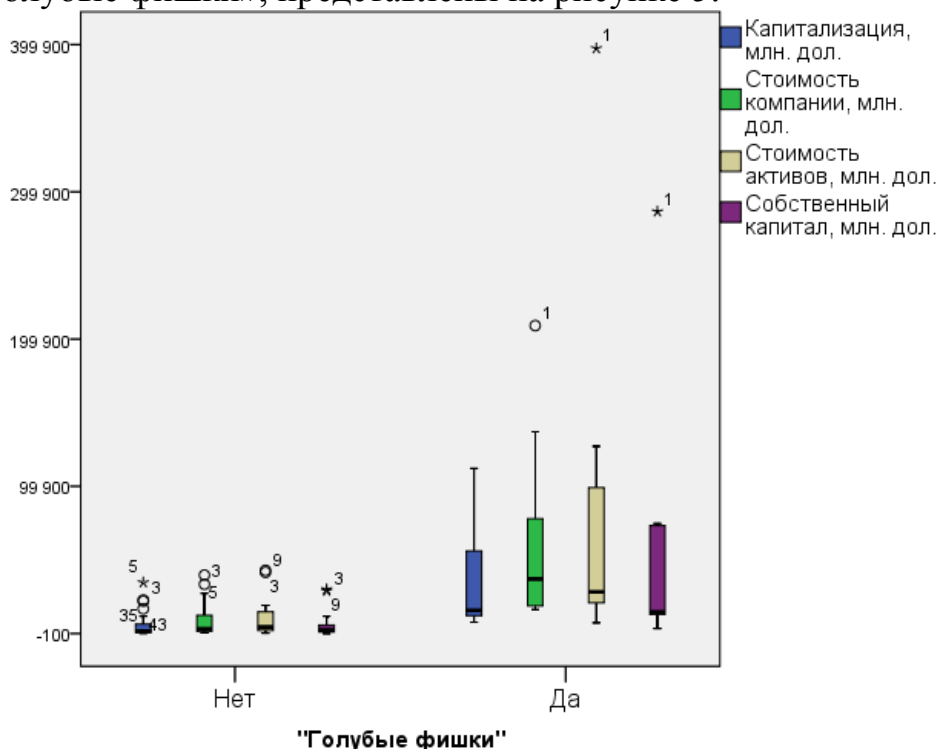


Рисунок 4 – Ящичные диаграммы по изучаемым признакам для компаний, отнесённых и не отнесенных к «голубым фишкам»

Как видно, медианные значения всех показателей у «голубых фишек» выше, чем у компаний, не имеющих такого статуса.

Апостериорные сравнения позволяют выявить, в каких именно отраслях наблюдаются различия. Результаты апостериорных сравнений приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Попарные различия компаний разных отраслей на уровне значимости $<0,05$

Показатель	Имеются значимые различия на уровне значимости $<0,05$ между отраслями	
Капитализация компании	Нефть и газ	Энергетика
		Машиностроение
		Другие
Стоимость компании	Нефть и газ	Энергетика
		Машиностроение
Стоимость активов	Нефть и газ	Энергетика
		Машиностроение
Собственный капитал	Нефть и газ	Машиностроение
		Другие

Таким образом, по уровню капитализации, стоимости компании, стоимости активов и собственного капитала имеются попарные различия в группах нефтегазовых и машиностроительных компаний. По уровню капитализации, стоимости компании и стоимости активов различаются также компании нефтегазового и энергетических секторов. Компании, отнесенные к группе «другие», также отличаются от компаний нефтегазового сектора по уровню капитализации и стоимости собственного капитала. Других попарных различий в указанных показателях у компаний, относящихся к разным отраслям, на уровне значимости 0,05 не отмечено.

Поскольку факторы «отраслевая принадлежность» и статус «голубые фишки» оказывают влияние на капитализацию и стоимость компании, они также будут учтены при моделировании.

Таким образом, в дальнейшем при моделировании зависимости капитализации от представленных факторов на основе линейного регрессионного анализа будут построены логарифмические уравнения вида:

$$LN(Капитализация) = B_0 + B_1 \cdot LN(фактор),$$

что соответствует экспоненциальной зависимости:

$$Капитализация = e^{B_0} e^{B_1 \cdot фактор}$$

Аналогичные зависимости моделируются для стоимости компании. В таких моделях коэффициент регрессии B_1 является коэффициентом эластичности и показывает, на сколько процентов изменяется отклик (капитализация / стоимость компании) при изменении фактора на 1 %.

Факторы «стоимость активов» и «стоимость собственного капитала» являются мультиколлинеарными (линейный коэффициент корреляции $r = 0.97$, коэффициент роста дисперсии $VIF = 16,7 > 5$), т.к. собственный капитал составляет основную долю активов. Из-за мультиколлинеарности включить оба фактора в модель не представляется возможным, поэтому будут построены однофакторные модели. Результаты моделирования представлены в таблице 6.

Таким образом, для логарифмированного отклика «капитализация компании» получена следующая модель:

$$LN(\text{Капитализация}) = -2,262 + 1,245 \cdot LN(\text{Актив})$$

Коэффициенты модели являются значимыми на уровне 0,05; модель является адекватной (значимость $F = 0,000 < 0,05$) и практически пригодной

Таблица 6 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма капитализации, фактор – натуральные логарифм активов

Сводка для модели^b

Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки
1	,877 ^a	,769	,764	1,03311

a. Предикторы: (константа), LN_актив

b. Зависимая переменная: LN_кап

ANOVA

Модель		Сумма квадратов	ст.св.	Средний квадрат	F	Знач.
1	Регрессия	149,266	1	149,266	139,853	,000
	Остаток	44,827	42	1,067		
	Всего	194,093	43			

Коэффициенты

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	95,0% Доверительный интервал для В	
		В	Стандартная Ошибка	Бета			Нижняя граница	Верхняя граница
1	(Константа)	-3,262	,947		-3,446	,001	-5,172	-1,351
	LN_актив	1,245	,105	,877	11,826	,000	1,032	1,457

для прогнозирования ($R^2 = 76,9\%$). Остатки модели на уровне значимости 0,05 удовлетворяют требованиям: имеют закон распределения, соответствующий нормальному (значимость критерия Шапиро-Уилка 0,454); нулевое среднее значение (значимость одновыборочного t-критерия 1,000);

не зависят от расчетных значений (значимость линейного коэффициента корреляции 1,000).

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Капитализация} = 0,038 \cdot e^{1,245 \cdot \text{Атив}}$$

Результат показывает, что при увеличении активов на 1 % капитализация компании в среднем увеличивается на 1,2 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 13 %.

Аналогичные адекватные по всем критериям и достаточно точные модели получены для зависимости капитализации от стоимости собственного капитала, а также для описания зависимости стоимости компании от стоимости активов и стоимости собственного капитала. Результаты представлены ниже.

Таблица 7 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма капитализации, фактор – натуральные логарифм собственного капитала

Сводка для модели^b

Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки
1	,880 ^a	,774	,768	1,01415

а. Предикторы: (константа), LN_ск

б. Зависимая переменная: LN_кап

ANOVA

Модель		Сумма квадратов	ст.св.	Средний квадрат	F	Знач.
1	Регрессия	144,177	1	144,177	140,180	,000 ^b
	Остаток	42,169	41	1,029		
	Всего	186,346	42			

Коэффициенты

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	95,0% Доверительный интервал для В	
		В	Стандартная Ошибка	Бета			Нижняя граница	Верхняя граница
1	(Константа)	-2,162	,859		-2,516	,016	-3,897	-,427
	LN_ск	1,207	,102	,880	11,840	,000	1,001	1,413

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Капитализация} = 0,115 \cdot e^{1,207 \cdot \text{Собственный капитал}}$$

Результат показывает, что при увеличении стоимости собственного капитала на 1 % капитализация компании в среднем увеличивается на 1,2 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 12,3 %.

Факторы отраслевой принадлежности, а также статуса «голубые фишки» не являются значимыми на уровне 0,05 (т.е. не влияют на уровень капитализации), поэтому в модели не включены.

В моделях взаимосвязи стоимости компании и ресурсов капитала константа не является значимой на уровне значимости 0,05, поэтому исключена из модели.

Таблица 8 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма стоимости, фактор – натуральные логарифм активов

Сводка для модели^{c,d}

Модель	R	R-квадрат ^b	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки
1	,998 ^a	,997	,997	,51852

а. Предикторы: LN_актив

б. Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариабельности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к R-квадрат для моделей, включающих в себя свободный член.

с. Зависимая переменная: LN_стоим

д. Линейная регрессия через начало координат

ANOVA

Модель	Сумма квадратов	ст.св.	Средний квадрат	F	Знач.
Регрессия	3427,936	1	3427,936	12749,620	,000 ^c
Остаток	11,561	43	,269		
Всего	3439,497 ^d	44			

д. Эта полная сумма квадратов не скорректирована с учетом константы, так как эта константа равна нулю для регрессии, проходящей через начало координат.

Коэффициенты

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	95,0% Доверительный интервал для В	
	В	Стандартная Ошибка	Бета			Нижняя граница	Верхняя граница
1 LN_актив	,981	,009	,998	112,914	,000	,964	,999

Полученная модель соответствует уравнению:

$$\text{Стоимость компании} = e^{0,981 \cdot \text{Актив}}$$

Результат показывает, что при увеличении стоимости активов на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 0,98 %. Средняя относительная ошибка модели составляет 4,8 %. Факторы отраслевой принадлежности и статуса «голубые фишки» также не являются значимыми на уровне 0,05 и в модель не включены.

Поскольку отраслевая принадлежность компании является переменной в номинальной шкале, для включения этого фактора в модель используем *dummy*-переменные, которые принимают значение 0 или 1. Коэффициент регрессии при *dummy* показывает, на сколько единиц в среднем отклик при данном уровне фактора отличается от значения отклика при базовом уровне фактора. За базовый уровень принят нефтегазовый сектор.

Таблица 9 – Результаты оценки линейной регрессии для натурального логарифма стоимости, факторы – натуральные логарифм собственного капитала и отраслевая принадлежность

Сводка для модели^{c,d}

Модель	R	R-квадрат ^b	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки
1	,998 ^a	,996	,996	,59596

a. Предикторы: d6, d5, d4, d3, d2, LN_ск

b. Для регрессии через начало координат (модель без свободного члена) R-квадрат показывает, какая доля вариативности зависимой переменной относительно начала отсчета объясняется регрессией. Это НЕЛЬЗЯ применять к R-квадрат для моделей, включающих в себя свободный член.

c. Зависимая переменная: LN_стоим

d. Линейная регрессия через начало координат

ANOVA

Модель	Сумма квадратов	ст.св.	Средний квадрат	F	Знач.
1 Регрессия	3389,619	6	564,936	1590,616	,000 ^c
Остаток	13,141	37	,355		
Всего	3402,760 ^d	43			

d. Эта полная сумма квадратов не скорректирована с учетом константы, так как эта константа равна нулю для регрессии, проходящей через начало координат.

Коэффициенты

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	95,0% Доверительный интервал для В	
	В	Стандартная Ошибка	Бета			Нижняя граница	Верхняя граница
1 LN_ск	1,026	,024	,972	43,603	,000	,978	1,073

d2-Энергетика	-,123	,238	-,009	-,515	,610	-,605	,360
d3-Металлургия	,626	,321	,026	1,948	,059	-,025	1,276
d4- Машиностроение	,556	,379	,016	1,468	,151	-,211	1,323
d5-Химия и нефтехимия	-,063	,350	-,002	-,179	,859	-,771	,646
d6 -Другие	,900	,276	,044	3,262	,002	,341	1,459

Таким образом, получена следующая модель (средняя относительная ошибка модели 5,1 %):

$$LN(\text{Стоимость компании}) = -0,123d2 + 0,626d3 + 0,556d4 - 0,063d5 + 0,900d6 + 1,026 \cdot LN(\text{Собственный капитал}),$$

где d2=1, если компания относится к сектору энергетики;

d3=1, если компания относится к сектору металлургии;

d4=1, если компания относится к сектору машиностроения;

d5=1, если компания относится к сектору химии и нефтехимии;

d6=1, если компания отнесена к группе отраслей «другие».

Полученные результаты говорят о том, что при изменении стоимости собственного капитала на 1 % стоимость компании в среднем увеличивается на 1,03 %. При прочих равных условиях стоимость компании из группы «другие» будет выше, чем стоимость компании нефтегазового сектора, в среднем в 2,5 раза. При прочих равных условиях стоимость компании в отраслях «энергетика», «машиностроение», «химия и нефтехимия» значимо (на уровне 0,05) не отличается от стоимости компании нефтегазового сектора. Различия в стоимости металлургических и нефтегазовых компаний имеется на уровне значимости 0,06 (с вероятностью 0,94): при прочих равных условиях стоимость металлургической компании будет выше, чем стоимость компании нефтегазового сектора, в среднем в 1,9 раза.

Полученные регрессионные модели являются адекватными и могут быть использованы для принятия стратегических решений и прогнозирования стоимости компаний в системе финансового менеджмента.

Использованные источники:

1. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Корреляционный анализ взаимосвязей показателей динамики капитализации и эффективности деятельности публичных российских компаний. Финансы и кредит, 9 (945) – 2009, март, с.16-21. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
2. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Статистический анализ взаимосвязей показателей управления капиталом и рыночной стоимости публичных компаний России. Часть 1. Финансы и кредит, 10 (394) – 2010, март, с.40-50. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.
3. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Статистический анализ взаимосвязей показателей управления капиталом и рыночной стоимости публичных

компаний России. Часть 2. Финансы и кредит, 12 (396) – 2010, март, с.38-46. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.

4. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Исследование взаимосвязей показателей роста и капитализации публичных компаний России. Финансы и кредит, 30 (414) – 2010, август, с.22-34. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.

5. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И. Анализ взаимосвязей показателей дивидендной политики и рыночной стоимости публичных компаний России. Финансы и кредит № 36 (420)-2010 сентябрь, с.22-34. – ИЦ «Финансы и кредит», Москва.

6. Юдкина Л.В., Берлин Ю.И., Коробейник В.А. Регрессионные модели рыночной стоимости публичных компаний России. Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ: материалы международной научно-практической конференции (30 ноября 2011 г.) – в 3-х частях. – ч.1. / Отв. ред. Л.А. Тягунова. - Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2011.-262 с., с. 236-240.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

Биктагирова А.А.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ИЗБЕЖАНИЯ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В настоящее время защита от различных рисков, их избежание или снижение убытков являются одной из первоочередных задач перед любым руководителем хозяйствующего субъекта. Одним из самых удобных и популярных методов управления рисками является страхование. Несмотря на общедоступность, удобство и необходимость, страхование рисков иногда становится настоящей проблемой – неясность в договорах страхования, высокие ставки тарифов на определенные виды страхования и достаточно высокий уровень отказов на выплаты делает этот путь управления риском не привлекательным и не надежным[4].

Актуальность темы исследования предопределена как выявление наиболее эффективного метода минимизации рисков в строительной сфере.

Риски возникают на всех этапах осуществления строительства, таких как:

- резкое и непрогнозируемое изменение погодных условий (резкие ветровые нагрузки, ливневые дожди, град, резкие перепады температур);
- паводок, затопление;
- просадки грунта;

- нарушения технологической последовательности производства работ и отступления от проекта производства работ, нарушения правил производства работ и техники безопасности;
- перерывы в бетонировании;
- наезд транспортных средств и строительной техники;
- аварии грузоподъемной техники в процессе монтажа;
- ошибки в проектных решениях, ошибки в расчетах нагрузок и воздействий;
- низкие показатели прочности и эксплуатационной надежности оснований фундаментов зданий и сооружений;
- нарушения требований распределения нагрузки в точках опоры несущих конструкций на каменную кладку;
- пожар в результате производства огневых, отделочных и сварочных работ;
- несоблюдение требований консервации и охраны приостановленных строительством объектов [1].

Строительные риски - это предполагаемые события, на случай наступления, которых и осуществляется страхование. Из этого следует что риски могут возникнуть на всех этапах осуществления строительства.

Страхование строительных рисков — это комплексный вид страхования, обеспечивающий защиту участников строительства от рисков случайной гибели или повреждения объектов строительных работ, строительного оборудования, материалов, другого имущества, а также гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам

Виды рисков в строительстве следующие:

Экономический риск, который является следствием тенденций в развитии экономики страны в целом и отдельной отрасли в том числе.

Промышленный риск связан с особенностями, характерными для данной отрасли. Риск компании порождается особенностями, характерными для функционирования конкретной компании.

Деловой риск обусловлен уровнем конкурентоспособности компании, постановкой работы по маркетингу.

Финансовый риск обусловлен общенациональной политикой в области финансов и требует создания специального механизма оперативного реагирования на изменения в финансовой среде.

Производственный риск связан с осуществлением производственной деятельности. Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска - возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных или других затрат, уплата повышенных налогов и т.д.

Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров, работ и услуг. Причины коммерческого риска: снижение объема

реализации, повышение закупочной цены комплектующих и сырья, потери, повышение издержек обращения.

Финансовый риск - это риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск деятельности предприятия чаще всего измеряется отношением заемных средств к собственным. J

Страхование риска является одним из наиболее распространенных способов снижения его уровня среди возможных методов. Сущность страхования состоит в том, что страхователь готов отказаться от части доходов для того, чтобы минимизировать риск возможных негативных последствий, т.е. он готов заплатить определенную сумму для снижения степени риска до нуля.

В настоящее время широко применяются в международной практике два вида страхования, связанные со строительством, сооружением объектов за рубежом.

1. Страхование строительного предпринимателя от всех рисков – страхование CAR (Contractor's All Risks).

2. Страхование всех монтажных рисков – страхование EAR (Engineering All Risk).

Страхование CAR (Contractor's All Risks) предоставляет всем участникам, связанным со строительством, эффективную защиту от вероятных убытков. Размер страховой премии по данному виду страхования всегда ниже рискованной надбавки строительного предпринимателя, которую он обычно закладывает в смету строительства. Поэтому данный вид страхования позволяет снизить стоимость строительства (цену предложения при международных торгах). Страхование CAR дает очень широкую защиту. Все убытки, возникшие в период действия страхования от внезапных и непредвиденных аварийных событий, возмещаются.

2. Другой разновидностью страхования строительно-монтажных рисков является страхование всех монтажных рисков – страхование EAR (Engineering All Risk).

В основу этого вида страхования положена идея обеспечения страхового покрытия всех рисков, которые возникают при монтаже машин, механизмов, а также при возведении стальных конструкций. Страхователями по данному виду страхования могут быть все стороны, для которых в связи с монтажом объектов возникает риск, например: изготовитель или поставщик монтажного объекта, если монтажные работы осуществляются им самим или под его ответственность; фирмы, которым поручено производство монтажа; покупатель монтажного объекта; кредитор.[1]

Итак, заказчик (инвестор) или подрядчик может застраховать «все риски подрядчика» (contractor's all risk (CAR)) или «все риски монтажа» (erection all risk (EAR)).

Страхование CAR отличается от страхования EAR тем, что в первом случае не покрываются риски проектировщика, а во втором случае не покрываются риски производителя оборудования.

Из вышеуказанного можно сделать вывод, что страхование CAR (Contractor's All Risks) обеспечит по настоящему эффективную защиту возводимого объекта от строительных рисков.

Использованные источники:

- 1) Саяхова, Э.В. Страхование сельскохозяйственных рисков в России [Текст] / Э.В. Саяхова // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы материалы IV Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых / Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Министерство образования РБ, Башкирский государственный аграрный университет, Совет молодых ученых университета. – Уфа, 2011. – С. 197-201.
- 2) Саяхова, Э.В. Теория и практика социально - экономического развития современного государства: материалы международной научно-практической конференции [Текст] / Саяхова Э.В. – Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012. – 166 с.
- 3) Яруллин, Р.Р. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / Р.Р. Яруллин, В.З. Гатауллин, Л.Р. Загитова, Э.В. Саяхова. – Уфа.: Мир печати, 2010. – 160с.
- 4) Внешнеэкономическая деятельность предприятия
[//http://www.bibliotekar.ru/vneshneeconomicheskaya-deyatelnost-2/178.htm](http://www.bibliotekar.ru/vneshneeconomicheskaya-deyatelnost-2/178.htm)

Биктеев Р.Р.
студент

факультет информационных технологий и управления

Салихова С.Ф., к.э.н.
доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ)

Аннотация. Анализируется деятельность, основные показатели работы администрации сельского поселения одного из муниципальных районов Республики Башкортостан. Обозначены основные проблемы в организации местного самоуправления.

Ключевые слова. Местное самоуправление, сельское поселение, администрация, задачи и проблемы управления.

Основной задачей демократического государства является создание наиболее благоприятных условий для реализации прав и свобод его граждан. При этом вопрос рационального государственного устройства сводится к

созданию такой системы власти и управления, при которой эта задача решалась бы наиболее эффективно. Реализация многих из задач, обеспечение определенного уровня жизни населения осуществляются в конкретных территориальных образованиях компактного проживания граждан – муниципальных образованиях. Именно здесь должны быть созданы условия для реализации гарантированных государством прав и свобод, а также обеспечена возможность благоустроенного проживания. [4]. В связи с этим является необходимым функционирование и деятельность органов местного самоуправления.

Цель создания администрации сельского поселения – органа местного самоуправления – решение вопросов местного значения – вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых в соответствии с Конституцией Российской Федерации [1] и Федеральным законом [2] осуществляется населением самостоятельно. Особенно значимой является деятельность администраций муниципальных районов и сельских поселений в Республике Башкортостан: так, если в целом в России на 01.01.2013 г. 74% населения проживало в городах и 26% – в сельской местности, то в республике эти значения составляют 61% и 39% соответственно. Это обстоятельство свидетельствует о том, что особое внимание в республике должно уделяться и уделяется жизни сельского населения, составляющего значительную часть населения региона.

Администрация сельского поселения Старобаишевский сельсовет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан в своей работе руководствуется законами Российской Федерации и Республики Башкортостан, составляет все внутренние документы, принимает и отправляет внутреннюю и внешнюю корреспонденцию по вопросам деятельности поселения.

Основные цели создания органов местного самоуправления определены в законодательных актах Российской Федерации и Республики Башкортостан.

В процессе анализа показателей деятельности администрации поселения было выявлено, что кадровый состав администрации свидетельствует о возможности организации эффективной работы органов местного самоуправления, но можно рекомендовать главе администрации получить образование по направлению Государственное и муниципальное управление, чтобы его работа была более эффективной, продуманной.

Не ведется полной статистической отчетности по деятельности администрации поселения, жизни населения поселения. Необходимо проводить данный мониторинг, чтобы деятельность органов местного самоуправления была более «прозрачной», вызывала доверие граждан, вышестоящих органов, облегчала составление анализа, аналитических справок и др. отчетности.

Нами был проведен SWOT– анализ базы практики (Рисунок 1).

Внутренняя среда	Внешняя среда
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Улучшение демографической ситуации – рост рождаемости, положительный миграционный прирост, наличие учреждений культуры и образования	1. Низкий уровень заработной платы и других доходов населения. непривлекательность сельского образа жизни для молодежи
2. Выгодное геоэкономическое положение, близость к административному центру – г.Дюртюли, к Бирскому району	2. Высокий уровень дотационности бюджета сельского поселения, дефицит бюджета.
3. Благоприятный мягкий климат, способствующий развитию сельского хозяйства и туризма.	3. Технологическая отсталость промышленного и сельскохозяйственного производства, слабая оснащенность современным оборудованием предприятий.
4. Наличие внутренних резервов и ресурсов для развития малого предпринимательства.	4. Низкая инвестиционная привлекательность территории. Недостаточная развитость туристско-рекреационного комплекса
5. Наличие богатой природно-сырьевой базы (нефть, кирпичные ресурсы и т.д.).	5. Недостаточная самостоятельность органов местного самоуправления в осуществлении своих полномочий
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Повышение уровня и качества жизни населения. Максимально возможное использование трудовых ресурсов	1. Интенсивный отток квалифицированной рабочей силы, творческой молодежи и предпринимателей.
2. Эффективное использование геоэкономического положения	2. Отставание развития транспортной инфраструктуры от потребностей экономики территории.
3. Развитие промышленности по переработке продукции сельского хозяйства, расширение рынка сбыта продов. товаров собственного производства.	3. Дефицит средств местного бюджета на развитие инфраструктуры.
4. Развитие туризма. Использование туристско-рекреационного потенциала и развитие культурно-досугового бизнеса.	4. Опережающее развитие туризма других муниципальных образований
5. Формирование благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата. Расширение и укрепление налоговой базы за счет развития малого предпринимательства	5. Низкая информационная доступность поселения

Рисунок SWOT– анализ сельского поселения Старобаишевский сельсовет

Проведенный SWOT-анализ сельского поселения Старобаишевский сельсовет рекомендуется использовать в деятельности администрации поселения для анализа возможностей и направлений развития территории.

Официальным информационным ресурсом муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан в сети Интернет является сайт: www.admdurtuli.ru [6], где можно получить всю необходимую

информацию о районе, в том числе и о сельском поселении Старобаишевский сельсовет. Однако, анализ сайта позволил сделать выводы, что если в целом по району информации размещается достаточно много, то по сельсовету ее недостаточно. Сравнение с сайтами других муниципальных районов и поселений складывается не в пользу анализируемой территории.

Таким образом, данных публикуется крайне мало, необходимо развитие данного направления – сбора и публикации данных о сельском поселении и деятельности местного самоуправления.

Как показывают данные официальной статистики [5], в последние три года нет полных сведений о расходах поселения, что, естественно, негативно сказывается на прозрачности деятельности органов местного самоуправления и снижает инвестиционную привлекательность территории. Предлагается внедрить для расчета на уровне сельского поселения показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, обозначенных Указами Президента Российской Федерации [3].

Использованные источники:

- 1 Кобилев, А. Г. Муниципальное управление и социальное планирование в муниципальном хозяйстве: учебное пособие [Текст] / А. Г. Кобилев, А. Д. Кирнев, В. В. Рудой. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 494 с.
- 2 Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 3 Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент. 2003 г. : одобр. Советом Федерации 24 сент. 2003 г. : (ред. от 25.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 4 Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 5 Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа www.gks.ru. – 09.04.2014
- 6 Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа <http://www.admdurtuli.ru>. – 09.04.2014

*Бирюков С.Г.
магистр 2 курса
Бусалова С.Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов и кредита
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
имени Н.П.Огарева»*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА

Summary

In this article the question of management is considered by liquidity of financial resources of the budget concentrated on the uniform treasury account. Efficiency of use of temporarily free money on the uniform account is in detail stated. Researches indicate the need of providing minimum necessary level of money on the account and obtaining the additional income of the budget.

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос управления ликвидностью финансовых ресурсов бюджета, сконцентрированных на едином казначейском счете. Подробно изложена эффективность использования временно свободных денежных средств на едином счете. Исследования указывают на необходимость обеспечения минимально необходимого уровня денежных средств на счете и получение дополнительных доходов бюджета.

КАЗНАЧЕЙСТВО, ЕДИНЫЙ СЧЕТ, ЛИКВИДНОСТЬ, СУБЪЕКТ, БЮДЖЕТНЫЙ КРЕДИТ.

Казначейство России в настоящее время стало мощной платежной, учетной, контрольной системой с высоким уровнем информатизации и автоматизации работы в сфере финансовой деятельности. На сегодняшний день Федеральное казначейство является одним из самых развитых в части информационных технологий органов исполнительной власти.

Управление ликвидностью единого счета бюджета один из основных процессов в общей системе повышения эффективности расходов бюджета. Управление ликвидностью относительно новое направление в работе Федерального казначейства. Стоит отметить, что и на сегодняшний день данный процесс является основным методом управления при наличии временно свободных средств на счете бюджета. Свободные остатки средств, образовавшихся вследствие разницы в сроках и объемах поступлений и осуществления выплат, позволяет получать дополнительные доходы в бюджет. Федеральное казначейство заключает с Банком России договор об обеспечении размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты, предусматривающий, что Банк России проверяет соответствие

кредитных организаций установленным требованиям, в числе которых одним из важнейших является наличие лицензии Центрального банка России на осуществление банковских операций и собственного капитала кредитной организации в размере не менее 5 млрд. руб. по имеющейся в Центральном банке России отчетности на день проверки соответствия кредитной организации требованиям.

При соответствии кредитных организаций указанным требованиям, Банк России осуществляет дальнейшие операции, необходимые для размещения средств бюджета на депозиты в коммерческих банках, а именно: рассчитывает для кредитных организаций лимиты размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты, проводит отбор заявок кредитных организаций на заключение договоров банковского депозита, заключает с кредитными организациями договора банковского депозита, информирует кредитные организации о проведении и результатах отбора заявок.

В процессе исполнения бюджета может складываться ситуация недостатка средств на счетах бюджета для исполнения бюджетных обязательств. Причиной тому, как правило, является разрыв в сроках поступления средств от администраторов доходов бюджета и сроков выплат по обязательствам государства.

Размещение средств федерального бюджета на депозиты в коммерческих банках не зависит напрямую от основных характеристик принимаемого бюджета на текущий год. Средства размещаются на депозиты как в ситуации, когда бюджет профицитный, так и в случае бюджета с дефицитом. Главным фактором, который влияет на размещение средств, является динамика доходов и расходов бюджета, а также ситуация на мировых рынках. Это обосновывается тем, что доля нефтегазовых доходов в бюджете нашей страны составляет порядка 40-50 процентов. Кризисный период был ярким примером прямой зависимости бюджета страны от нефтяных цен, падение которых обусловило дефицит бюджета, покрытие которого осуществлялось путем применения такого механизма управления ликвидностью как использование средств Резервного фонда. В этот же период средства бюджета размещались на депозиты, сроком от нескольких дней до трех месяцев. Эти меры позволили привлечь дополнительные средства в бюджет в момент пика финансового кризиса.

В настоящее время существует тенденция к развитию казначейской системы исполнения бюджета при тесном взаимодействии с Центральным банком. Внедрение элементов банковской системы в бюджетную систему подтверждают изменения в законодательстве в части выделения автономных учреждений, которые имеют право открытия счетов в коммерческих банках. Все это вносит элементы функционировавшей ранее банковской системы в казначейскую систему исполнения бюджета. Как известно, одной из ключевых проблем банковской системы исполнения бюджета была

неэффективность использования бюджетных средств, находящихся на счетах в коммерческих банках, а также сложность контроля за перемещением средств по счетам в коммерческих банках. Именно эти риски могут возникнуть при расширении взаимодействия казначейской и банковской моделей.

Одним из методов управления ликвидностью также является находящийся в разработке механизм краткосрочного кредитования бюджетов субъектов Российской Федерации - замещение механизма предоставления субсидий бюджетам на предоставление средств поддержания ликвидности бюджетов по кредитным договорам. Это говорит о том, что, не смотря на очевидную пользу, получаемую от применения механизмов управления ликвидностью, у данного механизма есть пути развития и совершенствования, которые позволят этому процессу работать с еще большей эффективностью для бюджетной системы государства.

В Бюджетный кодекс РФ внесены поправки, регламентирующие предоставление территориальными органами Федерального казначейства бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации и местным бюджетам на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ (местных бюджетов). Эти нормы установлены статьей 93.6 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

В целях реализации положений утверждены Правила предоставления бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов), определяющие порядок и условия предоставления краткосрочных бюджетных кредитов.

Бюджетный кредит на пополнение остатков средств на счетах местных бюджетов предоставляется заемщику - муниципальному образованию в пределах общего остатка средств на едином счете федерального бюджета

В предоставлении кредита может быть отказано, в случае отсутствия на едином счете федерального бюджета средств, достаточных для предоставления кредита.

Бюджетный кредит предоставляется на следующих условиях:

- размер кредита не должен превышать 1/12 от утвержденного решением о бюджете заемщика объема доходов местного бюджета, за исключением целевых средств;

- период пользования кредитом составляет не более 30 дней со сроком его возврата не позднее 25 ноября текущего финансового года;

- плата за пользование бюджетным кредитом устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период.

- Проектом закона о федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов плата за пользование бюджетным кредитом на пополнение остатков на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) на 2014 год установлена в размере 1/4 ставки

рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на день заключения договора о предоставлении бюджетного кредита.

- Отсутствие размещенных на банковских депозитах средств бюджета заемщика до момента погашения им бюджетного кредита.

- Бюджетный кредит предоставляется заемщику в соответствии с договором, заключения которого установлены приказом Минфина России

- Договор определяет общие условия предоставления бюджетного кредита, а также лимит на кредитные средства размер платы за пользование бюджетным кредитом, а также условия и срок возврата.

Существуют некоторые ограничения в предоставлении кредита, если: представление одновременно нескольких обращений о заключении договора от имени одного заемщика; если договор на текущий финансовый год был расторгнут; не допускается заключение договора в случае наличия у заемщика задолженности по возврату кредита, уплате процентов по кредиту, уплате штрафов и пеней.

После заключения соглашения орган Федерального казначейства при наличии свободного остатка средств на едином счете федерального бюджета перечисляет сумму кредита на счет местного бюджета .

Согласно положениям данного порядка, задолженность по бюджетным кредитам, включая проценты, штрафы и пени, предоставленным из федерального бюджета местным бюджетам взыскивается за счет доходов от уплаты соответствующих налогов, сборов и иных обязательных платежей, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Условия предоставления кредита конечно очень жесткие но приемлемые. Реализация механизма привлечения бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах местных бюджетов должна способствовать поддержанию ликвидности счетов местных бюджетов и повышению эффективности процессов управления финансовыми ресурсами.

Использованные источники:

1. О. В. Субочев, О. В. Суколин // Бюджет. – 2012. – № 5. – С. 4–7.
2. Артюхин Р. Е. Казначейство России: по пути развития // Финансы. — 2012. — № 2.
3. Назаров В. В. Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. — 2011. — № 8.
4. <http://www.roskazna.ru> - Официальный сайт Федерального казначейства (Казначейства России).
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 N 145-ФЗ (действующая редакция) – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

*Блатман Г.М., к.т.н.
доцент
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

КОНЦЕПЦИЯ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Многие сервисные предприятия России озабочены сегодня выработкой грамотной сервисной концепции. С одной стороны, клиенты хотят получать всё более качественные услуги, а с другой стороны, не каждый покупатель готов за это платить. В такой ситуации предприятию, оказывающему услуги, важно верно оценить тенденцию в своем сегменте рынка и спрогнозировать, в какой момент сервис станет основным фактором, который будет интересовать покупателя, так как все другие характеристики конкурирующих услуг будут стандартны.

Для многих предприятий, работающих в сегменте повышенной конкуренции, такой момент уже наступил. Они вкладывают средства в сервис, формируя в этой сфере конкурентные преимущества. Для еще большего числа предприятий сервиса это время пока не пришло, поэтому для них сервис – вспомогательная или второстепенная область деятельности [2].

Изучая тенденции и динамику потребительского спроса, каждый производитель может принять решение относительно важности сервисной стратегии на своем целевом рынке, что обусловит характер сервисных программ и объем инвестиций в их реализацию.

Причины, по которым компании не могут организовать эффективный сервис для покупателей – это отсутствие четкой сервисной стратегии, а значит, и системы управления сервисом, предполагающей разработку концепции, инструментов, процесса обслуживания, программы и бюджета. Часто сервис рассматривается как набор отдельных задач (повышение квалификации специалистов по сервису, улучшение снабжения запчастями, обучение покупателя и т.д.) без их интеграции в рамках единой программы.

Совершенно размыта ответственность за обеспечение сервиса между разными функциональными службами предприятия. У некоторых компаний нет централизованной службы, а там, где она есть, у ее руководителя часто не хватает полномочий, поскольку сервис не рассматривается как важная часть конкурентной стратегии компании. В итоге топ-менеджмент предприятия получает неполную и несогласованную картину о состоянии сервиса и его соответствии ожиданиям покупателей, а разные отделы могут принимать несовместимые между собой сервисные стратегии.

Практически все сервисные нужды покупателей расцениваются как второстепенные и рассматриваются после того, как приняты основные решения по конструкции продукта и стратегии маркетинга.

Анализ указанных недостатков позволяет сформулировать основные задачи сервисной концепции [2]:

топ-менеджмент предприятия сервиса должен быть в курсе основных покупательских проблем, связанных с сервисом, чтобы не упустить тот момент, когда качество сервиса будет определять конкурентоспособность компании;

сервис на предприятии должен рассматриваться как самостоятельный элемент товарооборота наряду с продажами физических продуктов, поскольку сервис как бизнес может быть даже более прибыльным;

сервисные отделы требуют стратегического внимания топ-менеджмента и ресурсов, которые позволят повышать степень удовлетворенности потребителей;

необходимо отработать технологии обслуживания и принять сервисные стандарты, в соответствии с которыми каждый покупатель будет четко знать, какой специалист и когда должен его обслужить, иметь к нему прямой доступ, а также возможность высказать свое мнение относительно сервиса компании.

Разработка сервисной концепции для предприятий сферы услуг – это первостепенные шаги на пути к перевоплощению потребительской ценности в более высокие показатели операционной деятельности сервисных предприятий. Исходя из выгод для клиента фирмы и объема его затрат, сопряженных с получением услуг, затраты на качество услуг, формируется потребительская сервисная концепция.

Потребительская концепция может выражаться в форме рекламного слогана, утвержденного регламента оказания услуг с пошаговым «рецептом», предоставление исключительных услуг в сфере наиболее развивающихся сегментов сервиса, включение штрафных санкций для персонала. Особо внимание стоит уделить стандартам качества услуг, для этого сервисной фирме необходимо определиться с алгоритмом действия предоставления клиентам услуг. Можно выделить три типа концепции взаимодействия компании и клиента: физическое взаимодействие, деловое взаимодействие, личностное взаимодействие [1].

Понятие «потребительская ценность» включает в себя весь опыт получения информации и формирования представления о движимом и недвижимом имуществе компании и физических атрибутах ее деятельности: речь идет о зданиях и помещениях, документации, товарах и вывесках компании, реклама сервисной компании.

В этой области выделяются следующие критерии оценки: опрятность и чистота офисных помещений, доброжелательная атмосфера, четкость и однозначность формулировок, открытость, сопутствующие условия, оформление зоны ожидания.

	Выбирают нас	Покупают у нас	Получают услугу	Пользуются нашей услугой
Физическое взаимодействие	?	?	?	?
Деловое взаимодействие	?	?	?	?
Личностное взаимодействие	?	?	?	?

Рис.1 Определение уровней качества обслуживания, обеспечиваемых сервисной фирмой клиентам в ходе их взаимодействия [1]

Под «деловым взаимодействием» подразумевается формирование у потребителя представления об эффективности деятельности структурных подразделений сервисной компании, его имидже (это следующие критерии: условия и сроки доставки, скорость обработки заказа, отсутствие разногласий, полнота информации, предоставляемая пользователям, характеристики услуги, уровень обслуживания).

«Личностное взаимодействие» — это опыт общения потребителя с персоналом сервисной компании (это быстрота реакции персонала на обращение потребителя, способность предпринимать упреждающие меры и разрешать конфликты, внимательное отношение к клиентам и коммуникабельность).

Сервисное предприятие — сложное клиентоориентированная компания, которое может изучаться, и уже достаточно хорошо изучено во многих разных аспектах.

Сервисный подход к изучению ее функций, концепции крайне актуален в наше время и изучен явно недостаточно. Что является предметом изучения, размышления и необходимости укоренения сервисной концепции на предприятии.

Концепция должна отражать основную идею сервисной политики и определять элементы предприятия сферы услуг, которые способствуют удовлетворению потребностей заказчиков и клиентов, а иногда даже превосходят их ожидания. С развитием рынка потребители услуг стали более требовательными. Поддержка сервисных услуг сегодня должна включать всё, что может помочь им после покупки: например, поставка запасных частей в короткие сроки и с гарантиями качества, ремонт, повышение квалификации или переподготовка кадров, модернизация услуги упаковки, надежность оказанных услуг, ее ремонтпригодность и дизайн (конструкция), способы оплаты, варианты оказания услуг и т.д.

Использованные источники:

1 Горовиц Жак Сервис-стратегия: управление, ориентированное на потребителя: пер. с 2-го англ. изд. / Ж. Горовиц.-М.: Дело и Сервис, 2007.-288с.

2 Юлдашева О. Сервисная политика предприятия / Информационно-справочное издание «Новости электротехники», №4 (46), 2007. режим доступа <http://www.news.elteh.ru/arh/2007/46/15.php>

*Бобровская Е.В., канд.вет.наук
доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО Омский государственный аграрный университет
им.П.А.Столыпина
Россия, г. Омск*

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из основных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства являются государственные органы власти на всех уровнях.

На региональном уровне инфраструктуру поддержки малого предпринимательства составляют: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области, Министерство экономики Омской области, Главное управление государственной службы занятости по Омской области, Омский региональный бизнес-инкубатор, Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства, Общественная организация Российской ассоциации развития малого и среднего бизнеса, Торгово-промышленная палата Омской области.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области предоставляет субсидии, связанные с затратами на поддержание плодородия почвы, техническую и технологическую модернизацию сельского хозяйства, развитие приоритетных отраслей растениеводства и животноводства.

Главное управление государственной службы занятости по Омской области осуществляет поддержку в форме выплат безработным гражданам на развитие самозанятости и организацию собственного дела.

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства осуществляет выдачу поручительств и микрозаймов начинающим и действующим предпринимателям. Учредителем фонда является Омская область в лице Министерства экономики и Министерства имущественных отношений Омской области. Также фонд организует выдачу грантов для открытия или развития собственного дела. В конце прошлого года состоялся конкурс по выдаче грантов, по итогам которого 47 начинающих предпринимателей получили поддержку в сумме 200 тыс.руб. каждый.

В 2014 г. субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются следующие виды субсидий [2]:

- возмещение части затрат в целях создания и (или) развития и (или) модернизации производства товаров (работ, услуг). Сумма не должна

превышать 7 млн.руб. и определяется с учетом ранее произведенной выплаты;

- возмещение части затрат, связанных с приобретением оборудования в размере 50%, но не более 5 млн.руб. по одному получателю субсидии;

- возмещение части лизинговых платежей по договорам лизинга;

- возмещение части расходов, связанных с выплатой вознаграждения по договорам банковской гарантии, поручительства между субъектами малого и среднего предпринимательства и организациями, обеспечивающими исполнение обязательств по кредитам, привлеченным в банках и (или) по договорам лизинга;

- возмещение части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе по сертификации, регистрации и другим формам подтверждения соответствия;

- возмещение части затрат, связанных с реализацией программ по энергосбережению;

- возмещение части затрат, связанных с заготовкой и переработкой дикоросов;

- возмещение части затрат, связанных с созданием и обеспечением деятельности мобильных платформ мелкорозничной торговли и сферы услуг.

Деятельность бизнес-инкубатора играет важную роль в обеспечении устойчивости социально-экономического развития Омского региона, усилении инвестиционной привлекательности посредством развития деловой среды, социальной инфраструктуры, формирования эффективной кадровой политики на различных уровнях внутри региона.

Отдельное направление поддержки малого предпринимательства – мероприятия по развитию предпринимательской деятельности и самозанятости населения. В муниципальных районах области в рамках программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда организовано 588 малых предприятий, на которых создано более 1000 новых рабочих мест.

Основные показатели деятельности малых организаций Омской области представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1.

Основные показатели деятельности малых организаций Омской области в январе-декабре 2013 года

	Количество организаций на 1 января 2013 года, единиц	Средняя численность работников, чел.	Оборот, тыс.руб.
Виды экономической деятельности, всего	2978	99356	166162497,8
из них:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	146	6166	3214590,1
обрабатывающие производства	434	17086	23202091,3
из них:			
производство пищевых продуктов	102	4366	5884644,8
текстильное и швейное производство	28	1058	644294,3
производство кожи, изделий из кожи и обуви	9	371	169955,4
обработка древесины и производство изделий из дерева	12	449	511894,2
целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	34	1237	1373374,2
химическое производство	9	238	863999,9
производство резиновых и пластмассовых изделий	42	1274	3144122,3
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	29	1187	2317285,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	40	1631	1556703,8
производство машин и оборудования	75	3065	3492472,1
производство электрооборудования	28	1169	1299355,1
прочие производства	19	472	1183836,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	66	2397	1434940,3
строительство	397	13708	27188003,7

оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	698	18215	83984760
деятельность гостиниц и ресторанов	156	5588	2527588,9
транспорт и связь	176	5773	6291058,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	756	25403	14406203

Наибольшее количество организаций малого предпринимательства осуществляет деятельность в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, а также оптовой и розничной торговле, обрабатывающих производствах. На их долю приходится около 63,3 % от общей численности малых организаций и 61,1% от общей численности занятых работников. По объему оборота 50,5% занимает оптовая и розничная торговля, 16,3% - строительство и 13,9% - обрабатывающие производства. Среди обрабатывающих производств основное место занимает производство пищевых продуктов (25,1%), а также машин и оборудования (15%).

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.06.2014)
2. Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fond-oms.ru> (дата обращения: 05.06.2014)

*Богатырева М.Р., к.с.н.
доцент
Гильманова Р.Р.
студент 5 курса
БашГУ
РФ, г. Уфа*

ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

В теории управления существует большое число терминов, отражающих участие людей в общественном производстве: трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, человеческий фактор, персонал, кадры, коллектив, команда и др. Рассмотрим некоторые современные трактовки понятия «персонал».

По мнению А.Я Сухарева,[1] персонал – коллектив работников или совокупность лиц, осуществляющих трудовые функции на основе трудового договора (контракта). Таким образом, делаем вывод, что если выполнение

работ (услуг) осуществляется на основе гражданско-правового договора подряда или иного соглашения, а не трудового договора, то работники не признаются входящими в персонал, т.е. персонал – совокупность штатных работников.

В противовес данному мнению, Т.С. Жданова [6] под персоналом организации понимает совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает организация. Это сотрудники организации, а также партнеры, которые привлекаются к реализации некоторых проектов, эксперты, которые могут быть привлечены для проведения исследований, разработки стратегии, реализации конкретных мероприятий и т. д.

А.В. Бычкова [3] полагает, что слово «персонал» - производное от слова «персона», которое трактуется ею как личность или важная особа. Таким образом, по ее мнению, коренное значение слова подсказывает пути эффективного управления персоналом: принимать каждого сотрудника, как важную особу, личность. А персоналом данный автор называет личный состав учреждения, предприятия; служащие, принадлежащие к одной профессиональной категории.

В целях нашего исследования предполагается необходимым развести понятия "кадры", "персонал", "человеческие ресурсы". В принципе эти понятия обозначают один и тот же объект. Использование разных наименований определяется тем аспектом восприятия, той точкой зрения на объект, которые имели исследователи этой проблематики. Одни авторы и школы используют термин "персонал", другие — "человеческие ресурсы", третьи – "кадры".

Таким образом, в теории управления существует большое число терминов, отражающих участие людей в общественном производстве: трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, человеческий фактор, персонал, кадры, коллектив, команда и др. Выделяя в качестве стержневого объекта человека, они раскрывают различные аспекты проблемы управления персоналом и подходы к ее решению.

Образ, видение работника, как объекта управления, определяет применяемую систему управления трудом в организациях. В западном менеджменте существуют следующие подходы к модели человека:[5]

1. "Человек экономический". Модель характеризуется предположением, что основным стимулом для любого работника является высокий заработок (возможность удовлетворять материальные потребности). Недостатком концепции должно быть признано то, что вся совокупность работников организации рассматривается как однородная масса, без выделения специфики категорий. Материальные стимулы играют наиболее важную роль на уровне исполнителей. Для руководителей и специалистов решающее значение приобретают другие мотивы.

2. "Человек потребляющий". Предполагается, что основными мотивами к труду являются стремление к самовыражению, статусу и

власти. Недостатком является отсутствие конкретизации понятий, абстрактность концепции.

3. "Человек иерархический". Согласно этой модели для работников важными являются свобода индивидуального выбора и самоопределение в социуме. Продвижение по карьерной лестнице создает иллюзию роста возможностей, хотя на самом деле большая ответственность лишает человека свободы. Возникает необходимость обращать внимание при управлении на создание возможностей для персонала реализовать себя на любой ступени организационной иерархии.

4. "Человек профессиональный". Основными стимулами являются причастность к делам фирмы, признание достижений работника, участие в принятии решений, стремление к расширению круга своей ответственности.

5. "Человек корпоративный". Предполагается, что работники должны влиться в организационный механизм фирмы, нормы которой формируют поведение работника. На практике эта идеология характерна для японского менеджмента. Работодатель, согласно концепции, имеет дело не с рабочими руками, не с отдельным сотрудником, а с человеком, как частью организационного механизма, представляющего собой группу или организацию, нормы которого (механизма) оказывают влияние на его поведения.

Отметим, что концепции управления человеком как участником общественного производства получили свое развитие в XX веке, что привело к изменению отношения работодателя к работнику (см.табл.1.1).

Таблица 1.1

Эволюция концепции управления человеком как участником общественного производства

Годы XX века	Концепция	Работник рассматривается как ...
20–40-е годы	Управление кадрами	...носитель трудовой функции, «живой придаток машины»
50–70-е годы	Управление персоналом	...субъект трудовых отношений, личность
80–90-е годы	Управление человеческими ресурсами	...ключевой, стратегический ресурс организации

Отметим такую тенденцию: термин "персонал" чаще используют небольшие фирмы (менее 100 человек), а термин "человеческие ресурсы" предпочитают использовать представители крупных организаций с численностью занятых более 2500 человек.[4]

Причиной использования разных понятий может выступать и характер деятельности по управлению персоналом. Стратегический аспект этой деятельности более связан с понятием человеческих ресурсов. В рамках этого аспекта осуществляется планирование человеческих ресурсов,

развитие индивидуальных способностей и повышение квалификации, планирование затрат на персонал, т.е. решение глобальных, долговременных, принципиально новых задач. Потребность любого предприятия в квалифицированном персонале может быть успешно решена с помощью грамотно организованного процесса персонала в рамках формирования своей кадровой политики. [2]

Оперативная деятельность, решение повседневных проблем, требующих административного вмешательства, имеет большую связь с термином "управление персоналом". Это подбор и расстановка кадров, управление трудовой мотивацией, контроль за состоянием техники безопасности, разрешение конфликтов.

Таким образом, персонал объединяет составные части трудового коллектива предприятия. К персоналу мы относим всех работников, выполняющих производственные или управленческие операции и занятых переработкой предметов труда с использованием средств труда. Понятия "кадры", "работники", "персонал" идентичны, если за основу принять данное нами определение: персонал – это личный состав предприятия, составляющие группу по профессиональным или служебным признакам.

Использованные источники:

1. Большой юридический словарь. — М.: Инфра-М. А. Я. Сухарев, В. Е. Крутских, А.Я. Сухарева. 2007.
2. Богатырева М. Р., Тимербулатова А. Р., Галимова Л. Ф. Обучение персонала как составная часть кадровой политики организации. Проблемы и перспективы развития экономики и управления: материалы международной научно-практической конференции 3-4 декабря 2013 года.-Прага, Ч.1.-112с.
3. Бычкова А.В. Управление персоналом: Учеб. пособие. – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2007. – 200 с.
4. Виханский, О.С. Стратегическое управление. - М.: Изд-во МГУ, 2008.- 252с.
5. Грейсон, Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века. - М: Экономика, 2009.- 319 с.
6. Жданова Т.С. Управление персоналом. — М.: Аллель-2008, — 64 с.

*Богданова Е.А.
студент
Матвеева Л.Г.
профессор*

*Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассматриваются направления и возможности сбалансированного развития рынков труда и образовательных услуг в системе ключевых факторов регионального развития. Показана методологическая значимость системного подхода к выявлению приоритетов региональных детерминант в эффективном взаимодействии этих компонент социально-экономического потенциала территории.

Ключевые слова: рынок труда, рынок образовательных услуг, региональное развитие, системный подход, сбалансированность, региональные детерминанты.

Очевидная необходимость эффективного взаимодействия рынков труда и образовательных услуг для сбалансированного развития региональной социально-экономической системы определяет важность поиска дополнительных путей активизации сопряженной в рамках региональных целей деятельности вузов и рынка труда территории как единой системы. Именно в таком контексте эта система будет способна обеспечивать адаптацию потенциала высшего учебного заведения к динамично изменяющейся экономической и социальной среде региона, сохранение его целостности и поддержание эффективности функционирования, то есть обеспечивать его существование как системы с необходимым уровнем саморегуляции [1]. Происходящие реформы в сфере образования, которые ставят одной из основных задач формирование такой системы образовательных услуг, которая бы наиболее полно соответствовала запросам общества, еще более усиливают этот вывод.

Достижение стратегических целей модернизации российской экономики и ее регионов, невозможное без квалифицированных кадров, предполагает формирование системы их профессиональной подготовки, во-первых, основанной на инновациях, во-вторых, охватывающей инновационными технологиями совокупные потребности регионального рынка труда в соответствующих специалистах. При этом значительная социально-экономическая поляризация регионов Юга России, усложненная отсутствием способности к самоорганизации инновационных процессов, диктует необходимость исследования механизмов связывания совокупных ресурсов территории (прежде всего, трудовых) в работающий капитал и их конвертации в ресурсы модернизации [2].

Динамика профессиональных образовательных учреждений в регионах Южного федерального округа приведена на рисунках 1-3.

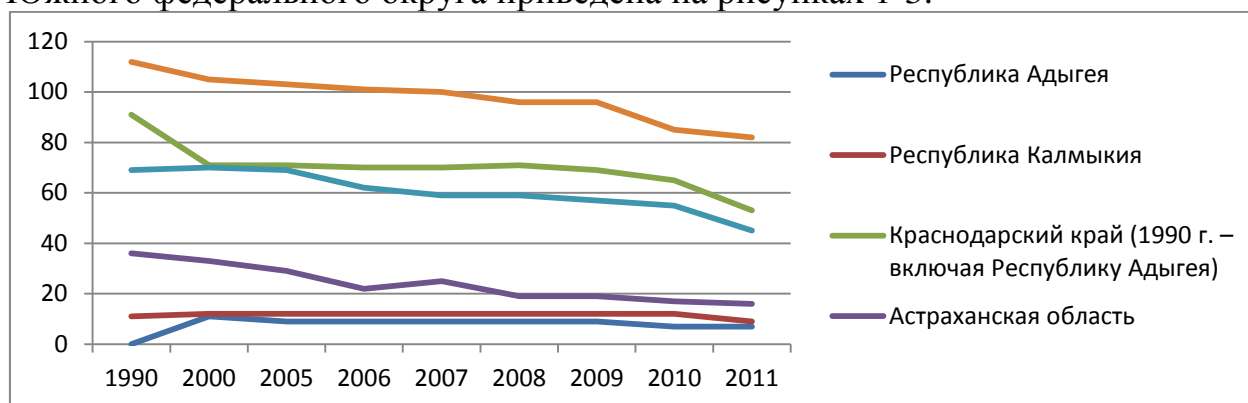


Рисунок 1 – Динамика изменения количества учреждений начального профессионального образования в регионах ЮФО [3]

Как видно на рисунках 1-3, в последние годы происходит постепенное снижение количества профессиональных образовательных учреждений во всех регионах ЮФО. Причем наиболее сильно снизилось количество учреждений начального профессионального образования. Соответственно уменьшается численность студентов, обучающихся в учреждениях профессионального образования, что отражено на рисунке 4.

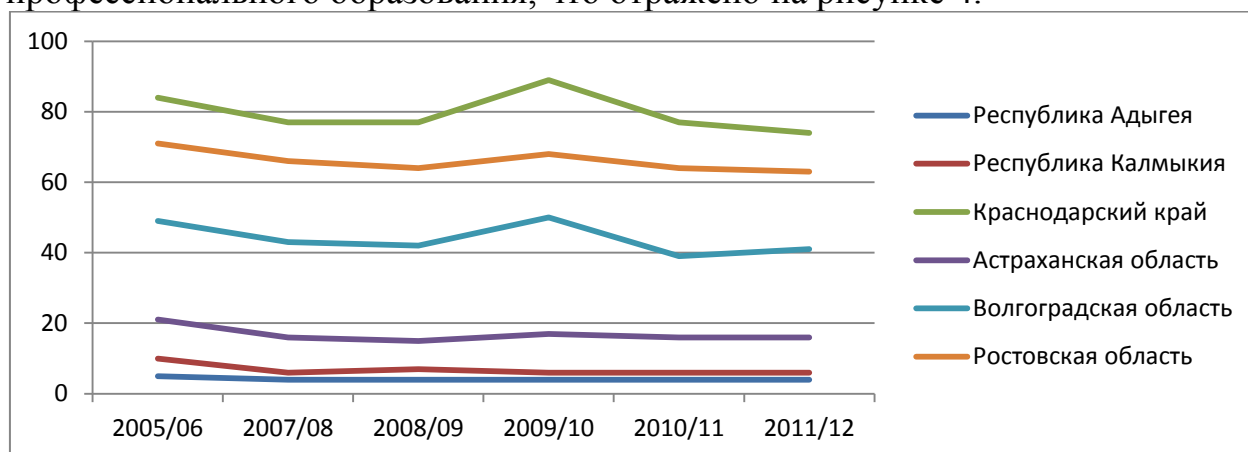


Рисунок 2 – Динамика изменения количества учреждений среднего профессионального образования в регионах ЮФО[3]

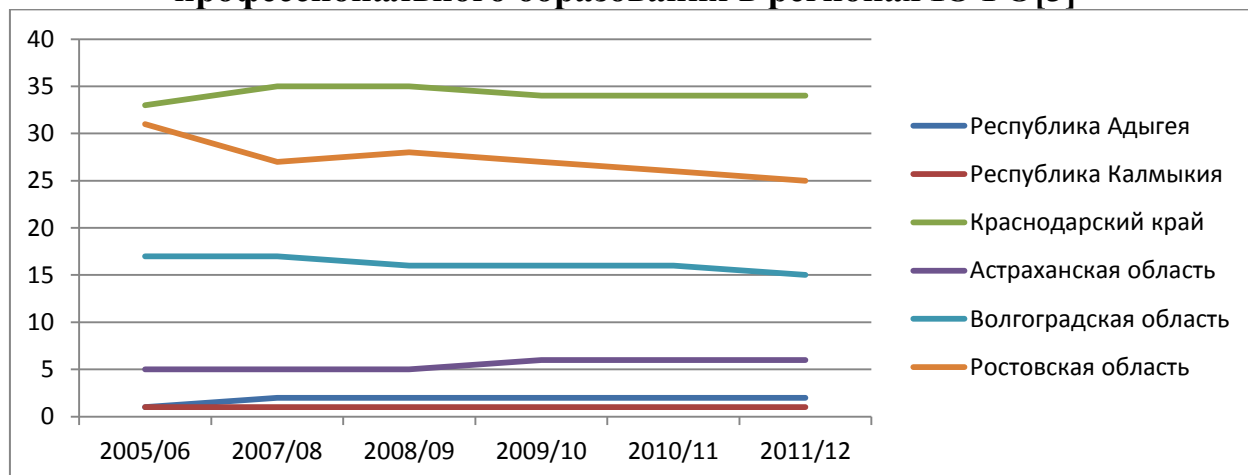


Рисунок 3 – Динамика изменения количества учреждений высшего профессионального образования в регионах ЮФО [3]

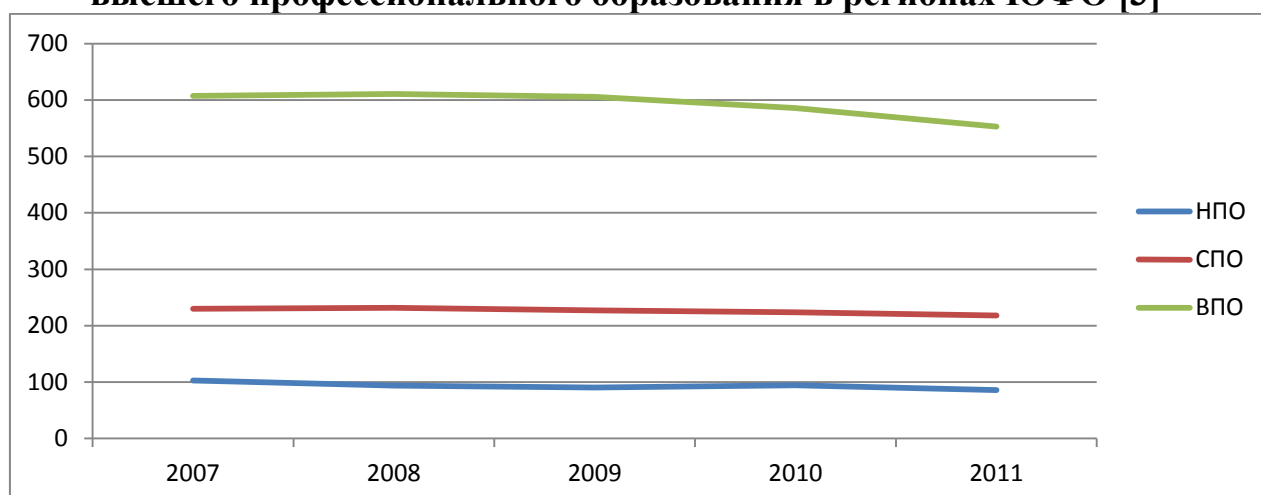


Рисунок 4 – Динамика изменения численности студентов профессиональных учреждений в ЮФО [3]

Однако при этом численность безработного населения уменьшается очень низкими темпами (рисунок 5).

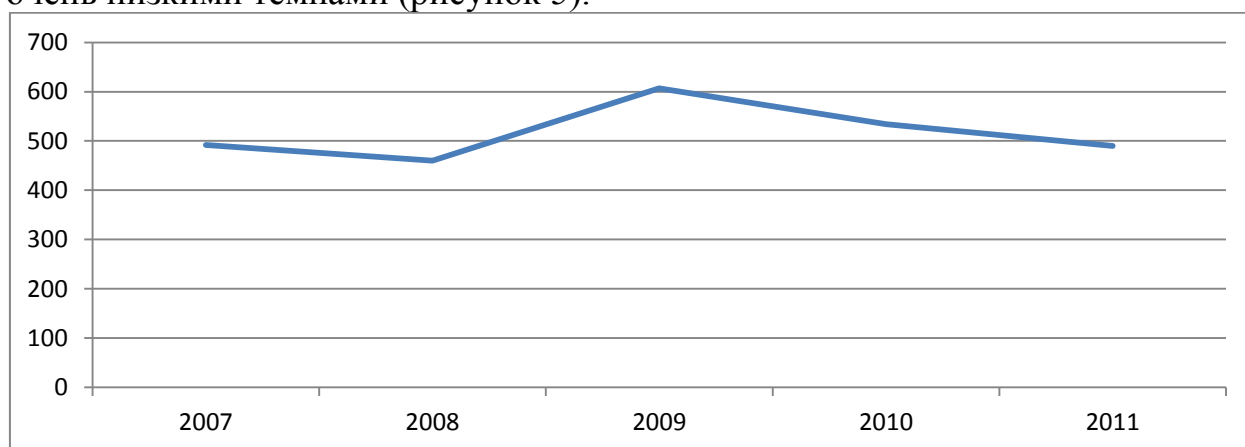


Рисунок 5 – Динамика изменения численности безработных в ЮФО [3]

Из рисунка 6, на котором приведено соотношение безработных по возрастным группам, видно, что большая часть нетрудоустроенного населения относится к группе молодых людей, получивших среднее или среднее профессиональное образование (возраст до 20 лет).

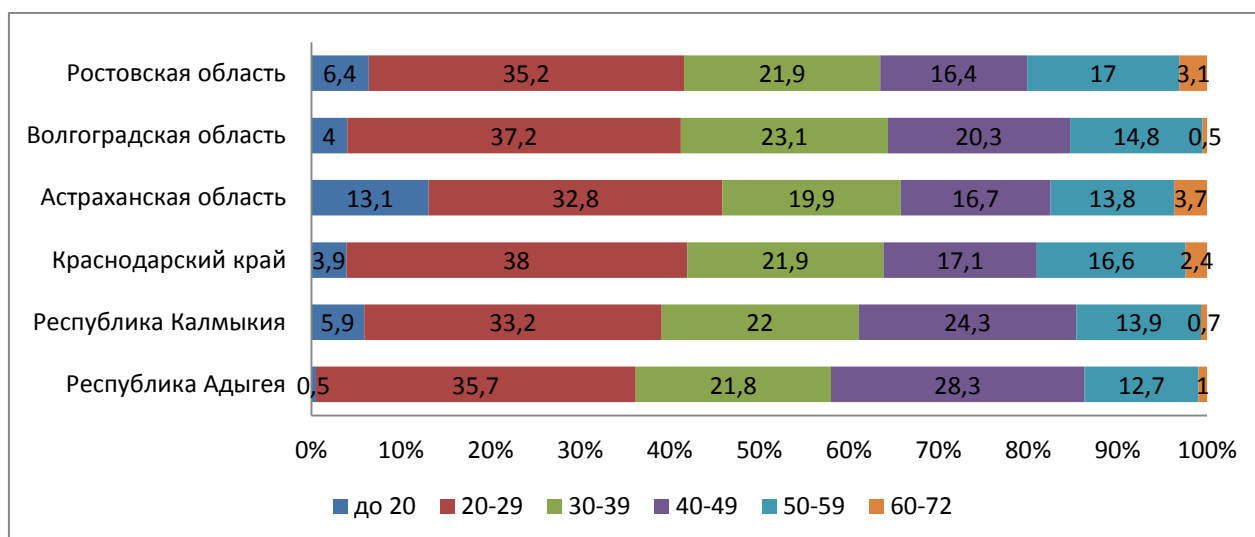


Рисунок 6 - Соотношение безработных по возрастным группам в регионах ЮФО[3]

Наименее трудоустроенными по уровню образования являются лица, имеющие только основное общее образование (рисунок 7). Анализ, в процессе которого проводилось сопоставление данных показателей с показателями выпуска специалистов по уровням образования, показывает, что наименьшая доля безработных приходится на выпускников начальных профессиональных учреждений. Небольшое количество лиц, не имеющих образование, объясняет низкую долю безработных среди них (рисунок 8).

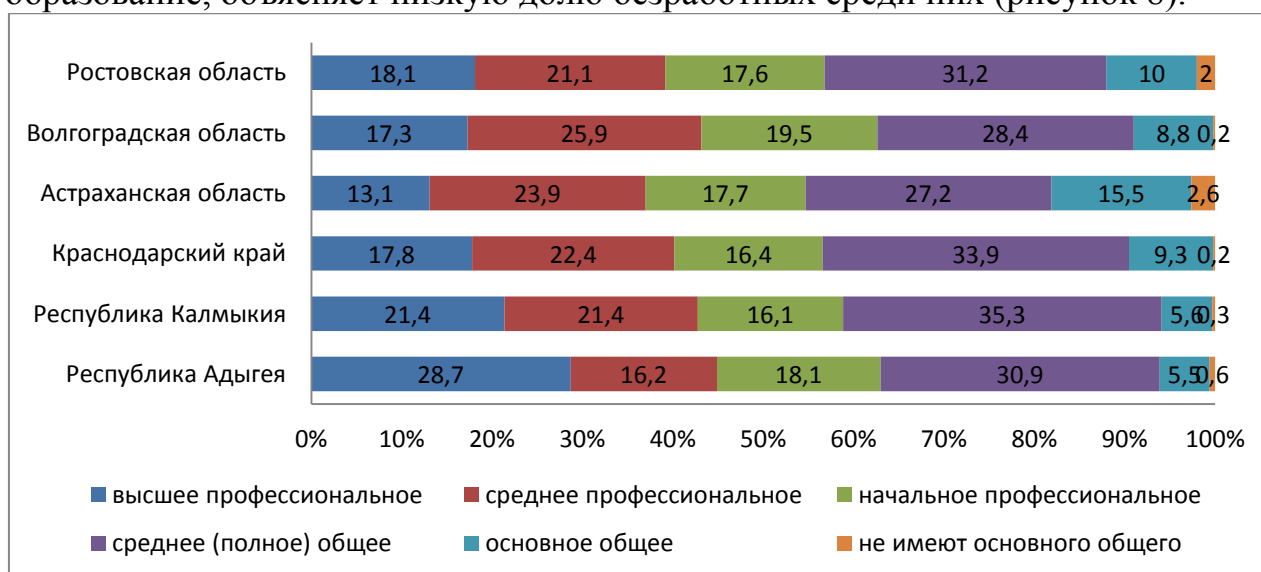


Рисунок 7 - Соотношение безработных по уровню образования в регионах ЮФО [3]

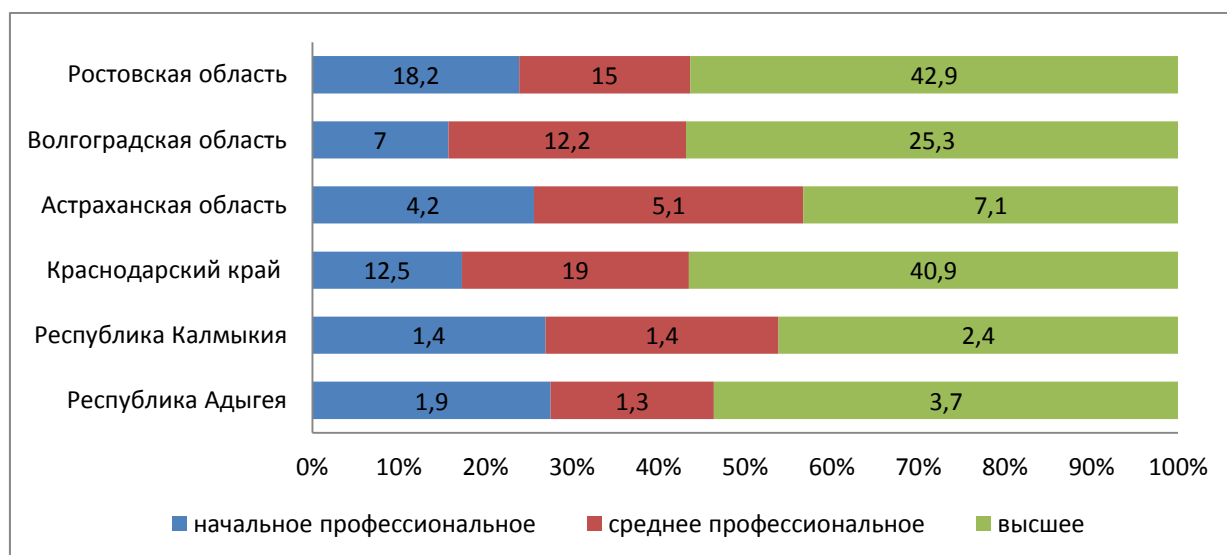


Рисунок 8 – Выпуск специалистов по уровню образования в регионах ЮФО [3]

Наблюдается относительно высокая доля выпускников учреждений высшего и среднего профессионального образования (за исключением Республик Калмыкия, Адыгея и Ростовской, Астраханской областей); это объясняется тем, что именно образование этого уровня выпускники школ получают обычно на территории своего региона. Но, несмотря на потребность регионального рынка труда в рабочих специальностях, только в Астраханской области и Республике Калмыкия выпускники школ выбирают поступление в учреждения начального и среднего профессионального образования. Тогда как, например, в Астраханской области эта величина составляет 57% (рисунок 9). Данная ситуация обусловлена стремлением населения к получению высшего образования, в том числе за пределами региона.

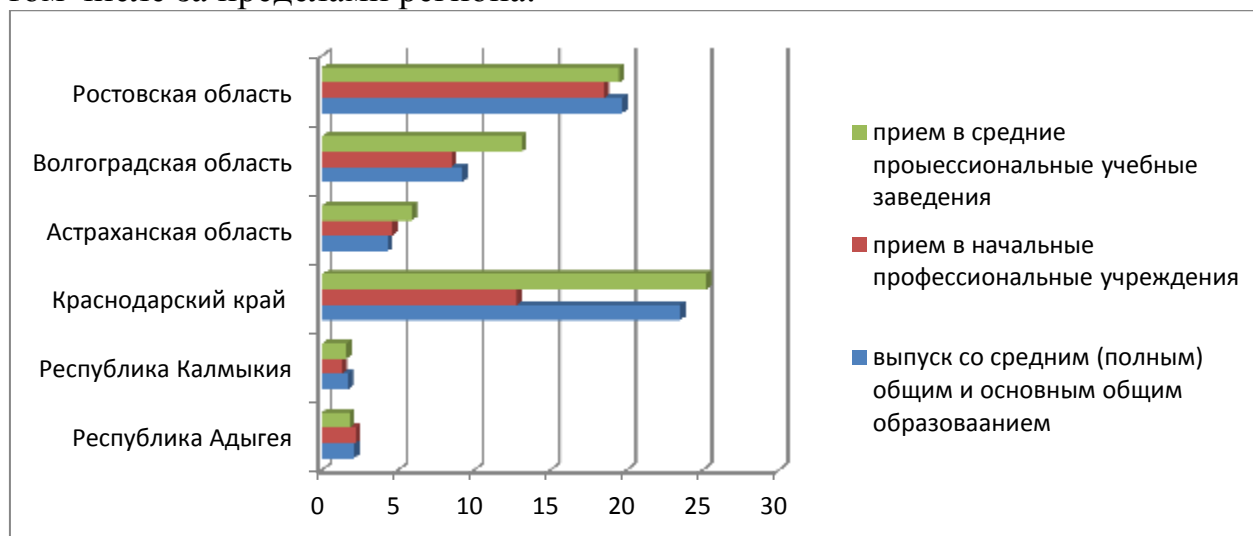


Рисунок 9 – Соотношение показателей выпускников школ и приема в начальные и средние профессиональные образовательные учреждения [3]

Таким образом, инфраструктуру рынка образовательных услуг в регионах ЮФО можно оценить достаточно высоко. По данным федеральной службы государственной статистики, на территории ЮФО расположено более 416 учебных заведений профессионального образования, 83 организации ведут подготовку кадров высшей квалификации (таблица 1). Однако анализ современного состояния рынка труда ЮФО свидетельствует о том, что вопрос об обеспеченности предприятий различных сфер и отраслей квалифицированными кадрами стоит не менее остро, чем вопрос о трудоустройстве молодых специалистов. Причем такая ситуация характерна как для отсталых территорий данного макрорегиона, так и для территорий, имеющих высокие показатели социально-экономического развития.

Таблица 1

Образовательный потенциал регионов ЮФО

Регион	Число учреждений начального профессионального образования	Число учреждений среднего профессионального образования	Число учреждений высшего профессионального образования	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	Число организаций, подготавливающих аспирантов	Число организаций, подготавливающих докторантов
Республика Адыгея	7	4	2	8	2	2
Республика Калмыкия	9	6	1	7	1	1
Краснодарский край	53	74	34	53	30	12
Астраханская область	16	16	6	36	6	3
Волгоградская область	45	41	15	42	16	8
Ростовская область	82	63	25	109	34	15
Итого	212	204	83	255	89	41

Как отмечает Т.Н. Яковлева, причинами разбалансированности структуры спроса на образовательные услуги и потребностей региональной экономики являются значительные информационные издержки, приводящие к неспособности индивида собрать весь объем информации о ситуации на рынке, а также когнитивные ограничения, выражающиеся в неспособности обработки данной информации [4]. Это объясняет необходимость разработки новых механизмов взаимодействия образовательных учреждений, государства и бизнеса для подготовки специалистов в соответствии с потребностями работодателей.

По мнению авторов доклада аналитического центра «Эксперт», обеспечение качественной подготовки выпускников в соответствии с требованиями работодателей сдерживается следующими факторами:

- недостатком у преподавателей современных практических знаний и опыта, оторванностью преподавания от современного бизнеса;

- недостаточной коммуникацией между работодателями и вузом в отношении конкретных потребностей работодателей, отсутствием четко сформулированных квалификационных требований с их стороны;
- неэффективностью производственных практик студентов;
- недостаточным объемом проектно-исследовательской работы студентов;
- отсутствием целенаправленной деятельности по формированию у студентов коммуникативных навыков, навыков работы в команде;
- недостаточной информированностью вузов о карьерном росте выпускников [5].

Однако нельзя сводить получение образования только к формированию определенных профессиональных навыков. Необходимо также формирование общественной системы ценностей, экономического мышления, культуры поведения. Следует указать на важное значение психологических аспектов будущей деятельности, которые играют решающую роль в преодолении пассивности, умении брать на себя ответственность за принимаемые решения, умении работать в коллективе. Но формирование культуры поведения, развитие креативных способностей человека значительно зависят от того, насколько организован и упорядочен образовательный процесс, имеются ли у студентов условия для развития и реализации творческих возможностей. Также необходимо наличие программ дополнительного образования, которые позволят реализовать потенциал в сфере специальных профессиональных навыков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уровень конкурентоспособности выпускника профессионального учреждения определяется не только профессиональными знаниями и умениями, полученными в рамках определенной специальности, но и степенью самоорганизации, культурой поведения, общественной активностью и прочими факторами.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г., Матыцын В.В. Модель системной динамики управления экономическим потенциалом регионального агропромышленного кластера// Известия Южного федерального университета.-Технические науки.-№17.-2006.Т.72/
2. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Моделирование процессов управления ресурсными потоками в целях развития периферийных территорий// Terra economicus.-2013.-№3.
3. Яковлева Т.Н. О некоторых вопросах регулирования занятости на российском рынке труда // Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований: сб. ст. Всероссийской научно-практ. конф. Уфа, 2006. - С. 142-145/

4. Шмаров А., Глинкин И., Андреевкова А. Вузы и работодатели о выпускниках и реформе высшей школы. // Аналитический центр «Эксперт», ЦЕССИ, АФК «Система», РУСАЛ. - М., 2005.

5. Данные федеральной службы государственной статистики (Росстата) РФ за 2012 год. www.gks.ru

Болатов А.Р.

студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы формирования доходов и расходов бюджета Республики Дагестан и пути их решения.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, бюджетная обеспеченность, дотации, бюджет республики Дагестан.

Бюджет РД является одним из самых дотационных в РФ. Доля собственных доходов в бюджете РД в период с 2005г. по 2013 г. составляет 20-26% Расходы дагестанского бюджета по выполнению государственных функций, возложенных на руководство республики, в среднем на 75% выполняются за счет безвозмездной помощи из Федерального бюджета России. По данным министерства финансов РД в 2010 г. удельный вес федеральных дотаций составил – 73,7%. Величина 80% это предельный уровень превышение, которого может повлечь введение внешнего управления. Безвозмездные поступления из федерального бюджета на оказание финансовой помощи и осуществление целевых расходов в консолидированный бюджет РД за 2012 год составили 45 млрд. 965 млн. рублей и по сравнению с поступлениями за 2008 год уменьшились на 3,8%.

Все бюджеты субъектов СКФО в 2012г. были дефицитными, кроме бюджета Ставропольского края, где профицит составил 2,5%. Наибольший дефицит в 2010 г. наблюдался в исполнении бюджетов Республики Северная Осетия – Алания (11,3%), Республики Ингушетия (10,3%) и Карачаево-Черкесской Республики (7,5%), превышение расходов над доходами в консолидированном бюджете Республики Дагестан составило - 2,6%, для сравнения в целом по России расходов бюджета было больше доходов на 1,5%. Несмотря на высокие показатели расходов, бюджетная обеспеченность РД остается крайне низкой Термин «бюджетная обеспеченность» используется в статье 131 Бюджетного кодекса РФ, однако определение его не приводится. В статьях 138 и 142 приводится определение уровня бюджетной обеспеченности и расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных районов. Представляется, что было бы правильно дать

обобщающее понятие бюджетной обеспеченности и закрепить его в статье 6 «Понятия и термины» Бюджетного Кодекса. [1]

Как видно показатель расходов бюджета в расчете на человека самый низкий в Республике Дагестан и составляет величину 22801,3 руб. на человека, что почти на 6,5 тыс. руб. меньше чем в среднем по Северо-Кавказскому федеральному округу и на 23,2 тыс. руб. меньше показателя в среднем по России. Обращает на себя внимание высокая бюджетная обеспеченность Чеченской республики, которая составляет 51129,9 руб. на человека – это больше чем в Дагестане почти на 28,3 тыс. руб., чем в среднем по Северо-Кавказскому федеральному округу и на 21,8 тыс. руб. и больше чем в среднем по России на 5,1 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в объеме налоговых и неналоговых доходов составляют поступления по налогу на прибыль организаций – 31,2%, налогу на доходы физических лиц – 30,7%, акцизам на алкогольную продукцию – 11,4%, акцизам на ГСМ – 11,6%, налогу на имущество организаций – 12,6%, неналоговым доходам – 2,2%.

В 2011 году НДС поступил в объеме 6 157,8 млн. рублей., что на 597,9 млн. руб., или на 10,7% больше, чем в 2009 году.

Налог на прибыль организаций за 2012 год поступил в объеме 3 760,3 млн. руб., что составило 104,2% к бюджетным заданиям, по сравнению с 2011 годом рост составил 109,2%.

Акцизы за 2012 год поступили в объеме 1169,6 млн руб., что составило 99,1% к бюджетным заданиям.

Поступление налога на имущество организаций составило 85,1 % к уточненному заданию. Неналоговые доходы выполнены на 57,4 процента.

Остались не исполненными задания по налогу на имущество физических лиц (61%), транспортному налогу (80%) и земельному налогу (88%). Местные налоги являются наиболее сложными для администрирования, в связи с чем отмечается низкий уровень их сборов. Кроме того, есть ряд объективных и субъективных причин, влияющих на полноту сборов по местным налогам. [2]

Прогнозируемый общий объем доходов республиканского бюджета РД на 2011 год равен 46725,6 млн. руб., в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета – 32083,2 млн. руб., и на 2012 год – 49815,2 млн. руб., в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета, в сумме 34411,4 млн. руб.²⁷

Общий объем расходов республиканского бюджета РД на 2011 год 46725,6 млн. руб., в том числе условно утвержденные расходы в сумме 1168,1 млн. руб., и на 2012 год в сумме 49815,2 млн. рублей, в том числе условно утвержденные расходы в сумме 2490,6 млн. руб. .

²⁷ Основные характеристики федерального бюджета на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. - http://info.minfin.ru/project_fb_fbproject.php

Социальная политика в 2012 г. является третьим разделом по величине расходов. Если его доля в 2010г. составила 11,3%, то в 2012 г. возросла до 13,2%, темп роста по отношению к 2011г. составил 154,6%. Раздел социальная политика включает подразделы: пенсионное обеспечение, социальное обслуживание населения, социальное обеспечение населения, охрана семьи и детства, другие вопросы в области социальной политики. Наиболее значимым по расходам подразделом данного раздела является социальное обеспечение населения, на цели которого в 2010 и 2012 гг. направлено 3897,6 и 6275,8 млн. руб. или 8,5 и 10,6% от общих расходов соответственно. [3]

Расходы по разделам национальная безопасность и правоохранительная деятельность, общегосударственные вопросы и образование возросли в денежном выражении в 2012 г. на 36,1%, 10,8% и 56,8% , и их доля в общих расходах республиканского бюджета составила 5,7%, 3,4%, и 6% соответственно.

Раздел здравоохранение, физическая культура и спорт также занимает существенную часть из общих расходов бюджета. Расходы на эти цели в денежном выражении возросли в 2012г. – на 25,6%, относительно других разделов – доля расходов снизилась в 2010 г. до 6,4%.

Расходы на охрану окружающей среды, культуру, кинематографию и средства массовой информации в денежном выражении выросли на 30,9 и 9,6%. Их доля в общих расходах остается практически на прежнем уровне – 0,2% и 1,6% соответственно.

Наибольше пострадали от кризиса расходы на жилищно-коммунальное хозяйство. Если в 2010 г. расходы на ЖКХ составляли 2143,1 млн. руб., то в 2012 г. на эти цели было потрачено 1776,3 млн. руб. или на 12,1% меньше. Доля этого раздела в общих расходах снизилась с 4,7% до 3,0%. [4]

Региональный бюджет, являясь одним из основных инструментов перераспределения национального дохода, созданного субъектом РФ, осуществляет регулирование территориальных пропорций общественного воспроизводства, прежде всего в части установления равновесия между величиной созданного продукта и объемом конечного потребления территории, обеспечивая необходимый уровень доступности региональных благ.

Финансовое состояние регионов весьма различно по своим характеристикам. Регулярно проводимый мониторинг исполнения бюджетов субъектов РФ показывает, что и по темпам роста собственных доходов, по действующим и принимаемым расходным обязательствам, получаемой из федерального бюджета финансовой помощи и другим показателям регионы делятся на несколько групп. Как показывает анализ, субъекты РФ, принимая бюджеты на очередной финансовый год, в большинстве случаев планируют дефицит. [5]

Использованные источники:

- 1.Завьялов Д.Ю. Оценка эффективности бюджетных расходов: сравнительный анализ // Финансы. - № 10. – 2011– с. 35-40.
2. Газета Дагестанская правда. С1996г Бюджетный кодекс Российской Федерации по состоянию на 04.02.2012 года.- М.: Омега-Л, 2010,- 208 с.
- 3.Ибрагимова П.А. Дотационность регионального бюджета и пути ее преодоления. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2011.
- 4.О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов. Проект Закон Республики Дагестан. – URL: <http://www.e-dag.ru/>
- 5.Электронный ресурс, сайт Центра фискальной политики - URL: <http://www.fpcenter.ru/>

**Болатов А.
студент 3к.**

**Финансово-экономический факультет
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала**

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация:

В данной статье рассматривается кластерный подход в развитии агропромышленного комплекса Республики Дагестан.

Ключевые слова:

Агропромышленный комплекс, животноводство, виноградарство, виноделие, рыбная продукция, мясная продукция, крупно рогатый скот, формирование кластера.

Агропромышленный комплекс является одной из базовых отраслей экономики Дагестана. Основу АПК республики составляют мясное животноводство, овцеводство, растениеводство. Дагестан имеет большой потенциал для развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Агропромышленный комплекс Дагестана - это:

- около 22% валового регионального продукта;
- более 250 тыс. рабочих мест;
- в сельской местности проживает 57,7% населения;
- общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет 4359,5 тыс.г а.[1]

Большая часть пашни и многолетних насаждений, а также 63% орошаемых земель приходится на равнинную зону. Важнейшим ресурсом сельского хозяйства республики являются орошаемые земли. Дагестан - один из крупнейших регионов орошаемого земледелия России. На его долю приходится 8,5% всех орошаемых земель в Российской Федерации и 19% -

на

Северном Кавказе. В республике 385,6 тыс. га орошаемых сельскохозяйственных угодий. Орошаемые земли дают 70% всей продукции растениеводства. Практически все полевое земледелие в равнинной зоне ведется на поливных землях. Для расширения площадей орошаемого земледелия республика располагает достаточными водными ресурсами. В Дагестане протекает 4320 рек общей протяженностью 24 125 км, на каждый квадратный километр приходится 455 м речной сети. 278 рек имеют длину более 10 км. Среднегодовой объем речного стока по республике превышает 16 куб. км в год.

Важной отраслью сельского хозяйства республики является животноводство. В общероссийском рейтинге республика лидирует по численности поголовья овец (около 4,5 млн. голов) и занимает лидирующее место по поголовью крупного рогатого скота (929,9 тыс. голов).[2]

Дагестан является одним из ведущих регионов промышленного виноградарства в России. В республике сосредоточено 34% всех виноградников страны, она производит около 30% винограда России. Виноградарско-винодельческая отрасль занимает особое место среди других отраслей экономики Дагестана. Производимая продукция обладает большим потребительским спросом, обеспечивает значительные поступления в бюджеты всех уровней.[1]

По РЦП «Развитие виноградарства и виноделия РД на 2008-2010 гг.» особое внимание планируется уделять совершенствованию структуры насаждений, обеспечивающей потребности перерабатывающей промышленности в высококачественном сырье и увеличение объемов потребления винограда в свежем виде. С этой целью в республике планируется довести площадь эксплуатационных виноградников к 2020 г. до 26 тыс. га, в т.ч. столовые сорта - 9,7 тыс. га. Среднюю урожайность намечено удерживать на уровне 77-80 ц/га. Валовый сбор винограда к 2020 г. составит 200 тыс. т, из которых 60

тыс. т будет реализовано в свежем виде. Для этого намечено производить ежегодную закладку молодых виноградников на площади в среднем до 4,5 тыс. га. Основная часть посадок будет производиться комплексно-устойчивыми и районированными сортами. В зоне распространения филлоксеры закладку намечается производить привитым посадочным материалом или сортами с повышенной филлоксероустойчивостью. Особое внимание будет уделено увеличению производства столового винограда, что позволит обеспечить население свежим виноградом, в т.ч. в зимний период, а производителям получать дополнительную прибыль, поскольку цена реализации винограда столовых сортов почти в два раза выше, чем технических. Кроме того, планируется организовать производство уникальных ликерных вин, пользующихся значительным спросом на российском и мировом рынке, создать условия длительного хранения винограда в свежем виде для

последующей реализации населению, наладить производство виноградного сока и детского питания. [4]

В Дагестане крупнейшими предприятиями, занимающимися переработкой винограда, являются Кизлярский коньячный завод, Дербентский коньячный комбинат, Дербентский завод игристых вин, Избербашский вино-коньячный завод. В настоящее время самыми востребованными техническими сортами винограда являются Рислинг, Пино, Мускат, Ркацителли, Каберне.[3] В Республике Дагестан предполагается создать винно-коньячные кластеры. Кластерообразующими предприятиями могут выступать винно-коньячные заводы и комбинаты (Кизлярский коньячный завод, Дербентский коньячный комбинат, ОАО «Махачкалинский винзавод», ООО «ДВКПК Каспий», ООО «Каспийвинпром», ООО «Союз виноделов Дагестана», Махачкалинский винзавод, Геджухский винзавод, Дербентский завод игристых вин), а также виноградарческие предприятия.

ПРЕДПОСЫЛКАМИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ЯВЛЯЮТСЯ:

- высокий спрос на дагестанскую винно-коньячную продукцию;
- наличие известных коньячных брендов Кизляра и Дербента, а также винных брендов Геджуха;
- высокая доля Республики Дагестан в РФ и ЮФО в производстве коньяков, шампанских вин;
- благоприятные природно-климатические условия развития виноградарства;
- наличие свободных земельных площадей для посадки виноградников;
- благоприятная конъюнктура для расширения рынков сбыта коньячно-винодельческой продукции;
- развитие современного отечественного виноделия;
- наличие собственного стекольного производства;
- обеспеченность трудовыми ресурсами. [3]

ПРЕДПОСЫЛКАМИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛОДООВОЩЕКОНСЕРВНОГО КЛАСТЕРА ЯВЛЯЮТСЯ:

- высокий спрос на высококачественную дагестанскую плодоовощеконсервную продукцию;
- наличие значительных производственных мощностей в сфере плодоовощного консервирования;
- высокая доля Республики Дагестан в валовом сборе овощей (1-е место среди субъектов РФ), плодов и ягод (19-е место среди субъектов РФ);
- наличие неиспользуемых земельных угодий для расширения площадей овощных, плодовых и ягодных культур;
- развитие отечественного консервирования;
- благоприятные природноклиматические условия для развития растениеводства;
- наличие вспомогательных производств и потенциала для их развития.

ПРЕДПОСЫЛКАМИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА И РЫБЫ ЯВЛЯЮТСЯ:

- наличие ресурсного потенциала для развития производств по переработке мяса и рыбы;
- наличие значительного неудовлетворенного спроса в Республике Дагестан на мясную продукцию «Халал» и высококачественную рыбную продукцию;
- благоприятные природно-климатические и геолого-географические условия для развития речного и прудового рыбоводства и морского рыболовства;
- историческая предрасположенность и большой опыт дагестанских народов в отрасли овцеводства и выращивания крупного рогатого скота;
- устойчивый рост спроса на отечественном и зарубежном рынке на качественную, генетически ^модифицированную и экологически чистую мясную и рыбную продукцию.

Республика Дагестан располагает благоприятными климатическими и почвенными условиями для выращивания капусты (сорта дербентской озимой капусты, позднеахтынской капусты), крупноплодных томатов, буйнакских корнишонов, дагестанских сортов моркови, крупного каякентского репчатого лука и др. Ежегодный сбор капусты составляет 250-260 тыс. т. В условиях южного Дагестана овощеводство имеет возможность получать два урожая в год.

Использованные источники:

1. Инвестиционный потенциал Республики Дагестан. Каталог. Министерство экономики Республики Дагестан. Махачкала, 2012.
2. Головин В. Никифоров Б. Резервы развития животноводства. Ж. Экономист.-2011г
3. Казиев, М.-Р. А. Сортимент винограда Дагестана /М.-Р.А. Казиев [и др.]. - Махачкала. 2010 г.
4. Мусаев, И.А. О перспективах использования местных сортов винограда. /И.А.Мусаев. Г.Ш.Дандамаев.- Махачкала, 2009 г.

Болдырева Д.Г.

студент

СТИ НИТУ «МИСиС»

Россия, г. Старый Оскол

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕБГОК-ЭЭРЗ»

Аннотация: структура капитала и ее учет при определении эффекта (силы) финансового рычага (ЭФР) как инструмента оптимизации управленческих решений по повышению эффективного использования капитала.

Ключевые слова: заемный капитал, рентабельность активов, эффект финансового рычага.

Для оценки эффективности использования заемного капитала используется показатель эффекта финансового рычага. Этот показатель показывает уровень процентов увеличения размера собственного капитала за счет заемных средств предприятия. Этот показатель рассчитывается в том случае, если рентабельность совокупного капитала начала превышать средневзвешенную стоимость заемного капитала[1].

Если темп роста прибыли предприятия будет обгонять темп роста суммы активов, то привлечение заемного капитала эффективно и рассчитаем по формуле показатель рентабельности активов:

$$P_{\text{акт.}} = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100, \quad (1)$$

где $P_{\text{акт.}}$ – рентабельность активов;

ЧП- чистая прибыль;

A- сумма активов.

Рассчитаем рентабельность активов (ROA) на ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» за 2010-2012 гг.:

$$P_{\text{акт.2010г.}} = 54 / 83780 * 100 = 0,06,$$

$$P_{\text{акт.2011г.}} = -2822 / 74858 * 100 = -3,77,$$

$$P_{\text{акт.2012г.}} = 1508 / 64587 * 100 = 2,33.$$

Эффект финансового рычага (ЭФР) рекомендуется определять по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}}) \times (\text{ROA} - \text{СП}) \times (\text{ЗК}_{\text{ср.}} / \text{СК}_{\text{ср.}}), \quad (2)$$

где $C_{\text{нп.}}$ – ставка налога на прибыль;

ROA – рентабельность активов;

СП – средняя расчетная ставка процента за кредит;

$\text{ЗК}_{\text{ср.}}$ – средняя сумма заемного капитала;

$\text{СК}_{\text{ср.}}$ – средняя сумма собственного капитала.

Произведем расчет ЭФР на ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» за 2010-2012 гг. и представим его в таблице 1.

$$2010 \text{ г. } \text{ЭФР} = (1 - 0,2) * 0,06 * 2,74 = 0,8 * 0,06 * 1,189 = 0,057,$$

$$2011 \text{ г. } \text{ЭФР} = (1 - 0,2) * (-3,77) * 2,55 = 0,8 * (-3,77) * 2,55 = -7,7,$$

$$2012 \text{ г. } \text{ЭФР} = (1 - 0,2) * 2,33 * 2,17 = 0,8 * 2,33 * 2,17 = 4,04.$$

Данные расчета произведенные на основе показателей, приведенных в таблице 11 показывает, что эффект финансового рычага ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» за 2011 год отрицательный и составил он -7,7%. В 2010 г. эффект финансового рычага составил 0,057%, т.е. каждый рубль привлеченных средств, за счет его эффективного использования, приводил к небольшому увеличению собственного капитала, а в 2012 г. – 4,04%.

Таблица 1 - Расчет эффекта финансового рычага ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» за 2010-2012 гг.

Показатели	Условные обозначения	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение по сравнению	
					с 2010 г.	с 2011 г.
1	2	3	4	5	6	7
Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	СК _{ср}	22400,5	21035	20378	-2022,5	-657
Среднегодовая сумма заемного капитала, тыс. руб.	ЗК _{ср}	61198	53720	44148,5	-17049,5	-9571,5
Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.	А _{ср}	83780	74858	64587	-19193	-10271
Плечо финансового рычага	ЗК/СК	2,74	2,55	2,17	-0,57	-0,38
Ставка налога на прибыль	С _{нп}	0,2	0,2	0,2	-	-
Рентабельность активов. %	ROA	0,06	-3,77	2,33	2,27	6,1
Эффект финансового рычага	ЭФР	0,057	-7,7	4,04	3,983	11,74

Чтобы определить сумму увеличения (уменьшения) собственного капитала за счет ЭФР, необходимо среднегодовую сумму собственного капитала умножить на ЭФР и разделить на 100, по формуле:

$$\Delta \text{СК}_{\text{эфр}} = (\text{СК}_{\text{ср}} \cdot \text{ЭФР}) / 100 . \quad (3)$$

В результате колебания эффекта финансового рычага ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» вынужден был выплачивать в 2011 г. из собственного капитала средств на сумму:

$$\text{в 2011 г.} = (21035 \cdot (-7,7)) / 100 = - 1619,695 \text{ тыс. руб.}$$

Данные расчета показывают, что с привлечением дополнительных заемных средств, имея такой уровень эффекта финансового рычага, в ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ» сумма собственного капитала снизилась в 2011 г. на 7,7% или в сумме 1619,695 тыс. руб., что говорит о плохом показателе.

Важнейшим фактором, влияющим на уровень ЭФР, является повышение эффективности работы предприятия путем увеличения рентабельности активов. Чем выше уровень рентабельности активов, тем больше разница между средней расчетной ставкой процента за кредит и выше эффект финансового рычага. Между тем все факторы, влияющие на

уровень рентабельности активов, способствуют увеличению или уменьшению ЭФР предприятия [2].

Если эффект финансового рычага положительный, предприятие может в дальнейшем привлекать заемные средства и тем самым увеличивать собственный капитал путем капитализации прибыли. При отрицательном эффекте финансового рычага привлечение заемного капитала приведет к ухудшению финансового состояния, неликвидности и неплатежеспособности и в конечном итоге к банкротству.

Использованные источники:

1. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Е.Е. Румянцева.-М. : РАГС, 2009. – 304 с.
2. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Н.В. Никитина. – М. : КноРус, 2009. – 336 с.

Болдырева Д.Г.

студент

СТИ НИТУ «МИСиС»

Россия, г. Старый Оскол

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕБГОК- ЭЭРЗ»

Аннотация: Основным показателем, характеризующими финансовые результаты предприятия, являются рентабельность. Правильность проведения экономического анализа рентабельности позволяет определить влияние основных факторов на конечный результат и выявить наиболее эффективные пути быстрого ее роста.

Ключевые слова: рентабельность, показатели рентабельности.

Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса. Ее величина измеряется уровнем рентабельности. Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным[1]. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория, она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности и является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество производственной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости[3].

Показатель рентабельности, относится к относительным характеристикам финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Он отражает доходность предприятия, который характеризует факторную среду формирования прибыли. Рассчитаем основные показатели рентабельности на примере предприятия ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ», которые

представим в таблице 2. Для того чтобы рассчитать основные показатели рентабельности представим в таблице 1 исходные данные.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета показателей рентабельности

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4
1. Выручка (нетто) от реализации работ, тыс. руб.	336298	501568	329510
2. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	7021	6803	3722
3. Собственный капитал	22446	19624	21132
4. Чистая прибыль	54	(2822)	1508
5. Итого баланса	81069	68647	60527

По данным приведённой таблицы мы видим, что выручка в 2011г. по сравнению с 2010г. увеличилась на 165270 тыс. руб., но в 2012г. произошло уменьшение данного показателя на 172058 тыс. руб. Прибыль от реализации за анализируемый период 2010-2012гг. имеет отрицательную динамику, снижение в каждом году. Так же снижение наблюдается и в величине собственного капитала с 2010 г. по 2011г. на 2822 тыс. руб., а с 2011г. по 2012 г. наблюдается увеличение на 1508 тыс. руб.

Таблица 2 - Основные показатели рентабельности ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ»

Наименование показателя	Формула расчета	Значение		
		2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5
Рентабельность продаж	стр. 2200 / стр. 2110 отчета	0,02	0,013	0,011
Рентабельность основной деятельности	стр. 2200 / (стр. 2120 отчета + стр. 2210 отчета + стр. 2220 отчета)	0,02	0,014	0,011
Рентабельность совокупного капитала	стр.2300 / (0,5 * (стр. 1600 на начало года + стр. 1600 на конец года))	0,25	0,21	0,056
Рентабельность собственного капитала	стр. 1100 / 0,5*(стр. 1300 на начало года + стр. 1300 на конец года)	0,305	0,338	0,389
Период окупаемости собственного капитала	0,5*(стр. 1300на начало года + стр. 1300 на конец года) / стр. 1100	3	3	2
Норма прибыли (ROS)	стр. 2300 отчета / стр. 2110 отчета	0,004	0,003	0,011
Доходность активов (ROA)	стр. 2300 отчета / средняя величина активов (сумма строк 1600 баланса на начало и конец периода / 2)	0,025	0,021	0,056
Доходность капитала (ROE)	стр. 2300 отчета / средняя величина собственных средств	0,093	0,076	0,178

	(сумма строк 1300 баланса на начало и конец периода / 2)			
--	--	--	--	--

По основным показателям рентабельности ООО «ЛеБГОК-ЭЭРЗ» можно выявить, где-то отрицательную тенденцию их снижения, а где - то положительную. Доходности капитала снижается к концу 2011 года на 0,017, к концу 2012 года идет повышение на 0,102), активов (снижение к концу 2011 года на 0,004, к концу 2012 года повышение составит 0,035). Повышаются показатели рентабельность собственного капитала (повышение к концу 2011 года составит 0,033, к концу 2011 года составит 0,051) и рентабельность совокупного капитала (снижение к концу 2011 года на 0,004, к концу 2012 года повышение составит 0,035). В тоже время наблюдается заметное снижение прибыли от реализации на 1 руб. затрат (сначала на 0,006, а к концу 2012 года уменьшается на 0,003). Это связано с тем, что себестоимость и коммерческие расходы ниже прибыли, которая растет (правда медленными темпами) и означает, что предприятие стало эффективнее управлять своим капиталом.

Следовательно, для повышения уровня общей рентабельности предприятие должно повышать рентабельность оборота и увеличивать число оборотов капитала.

Остальные показатели рентабельности характеризуют каждый вид ресурсов в отдельности. Например, отношение чистой прибыли к стоимости производственных фондов характеризует эффективность использования фондов, отношение чистой прибыли к общей площади предприятия – эффективность использования площади и т.д. Данные показатели являются частными по отношению к вышеперечисленным.

Приведенная система показателей позволяет наиболее точно определить и проанализировать рентабельность продукции и рентабельность предприятия, выявить неиспользованные возможности, а, следовательно, повысить эффективность дальнейшей работы.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности./ М.А. Вахрушина.- М.: Вузовский учебник, 2008 – 464с.
2. Войтоловский Н.В. Экономический анализ. /Н.В. Войтоловский .-М.: Высшее образование, 2008 – 520с.

Богомолова Л.Л.

профессор

Воронова Е.Л.

Югорский Государственный Университет

Россия, г.Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы проблем и перспектив развития малого бизнеса в сфере оказания медицинских услуг в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре

Ключевые слова: частная медицина, малое предприятие, регион, проблемы, перспективы развития.

В современном мире предпринимательство является локомотивом прогресса - предпринимательство внедряет механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, а также создает связи между хозяйствующими субъектами [1]. Достижение экономического успеха невозможно без развития предпринимательства. Именно его развитие является основой инновационного характера экономики.

Частная медицина – это деятельность по оказанию медицинских услуг медицинскими работниками вне учреждений государственного, муниципального и ведомственного сектора здравоохранения пациентам, за их личный счет или за счет юридических лиц, в том числе и страховых медицинских организаций [4]. Основным сдерживающим фактором развития частной медицины в нашей стране является жесткое государственное регулирование. Кроме того, отсутствует соответствующая нормативная правовая база: до сих пор нет закона о платной медицинской помощи. В Европе и США частные медицинские организации давно встроены в действующие системы здравоохранения. Согласно социологическим опросам, на сегодняшний день медицинскими услугами в России удовлетворено всего 35% населения.

Доля частных клиник в России не превышает 5% от общего количества медицинских учреждений. В Израиле этот показатель составляет 12%, в странах ЕС — 15%, в США — 20%.

Частная медицина Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (далее – автономный округ, Югра) начала развиваться сравнительно недавно. На начальном этапе своего развития частная медицина в основном заполняла собой пустоты, образовывавшиеся из-за нехватки тех или иных видов медицинских услуг в государственных или муниципальных медицинских учреждениях, которые были наиболее востребованы у населения. К таким видам услуг можно отнести: стоматологию, косметологию, урологию, гинекологию и ультразвуковую диагностику.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на начало 2013 года было лицензировано более 900 учреждений здравоохранения, 60% из них относятся к объектам малого и среднего бизнеса [3].

На данный момент частная медицина в Югре развивается в двух направлениях: участие частных медицинских компаний в территориальных программах оказания бесплатной медицинской помощи и аутсорсинг.

В 2009 году по системе обязательного медицинского страхования (далее – ОМС) с населением работала всего 1 частная компания, в 2012 году – уже 12, а в 2013 году в реестр было списано 34 медицинских учреждения [3]. В основном, частные медицинские учреждения, работающие по системе ОМС – это стоматологии.

По данным Федеральной службы по надзору и контролю в сфере здравоохранения в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре по итогам 2013 года лицензию на медицинскую деятельность получил 71 соискатель.

Структура соискателей лицензии выглядит следующим образом: муниципальные, окружные учреждения (медицинские кабинеты в муниципальных спортивных и образовательных учреждениях, и в учреждениях ЖКХ) – 17,6%; частные организации – 64,4%; индивидуальные предприниматели – 18,0%.

Структура предоставленных лицензий имеет вид: стоматологические работы (услуги) – 37,8%; медицинские осмотры (предрейсовые, послерейсовые) – 22,2%; многопрофильные работы (услуги) – 24,0%; прочие – 16% [2].

Несмотря на положительную динамику развития, сегодня можно выделить несколько основных проблем, с которыми сталкивается частное здравоохранение:

- неадекватность нормативно-правового регулирования в здравоохранении, так как при формировании нормативно-правовой базы не учитываются реалии рынка медицинских услуг и различия в государственной и частной форме собственности, что ведёт к необоснованной нагрузке на бизнес и созданию административных барьеров для частного здравоохранения;

- не разработаны подзаконные акты для реализации федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», в результате чего создаются проблемы в частных медицинских организациях при проведении государственного контроля и надзора;

- недостаточно используется механизм общественной экспертизы проектов нормативно-правовых актов в здравоохранении;

- существующая система налогообложения не учитывает социальной роли частных медицинских организаций. При этом отсутствуют льготы в налогообложении для малых и микро-предприятий системы здравоохранения, которых в частном здравоохранении большинство;

- наличие параллельного рынка в виде платных медицинских услуг в государственных лечебно-профилактических учреждениях, препятствующее созданию цивилизованного рынка медицинских услуг;

- наличие дискриминации в допуске частных медицинских организаций к участию в Программе государственных гарантий и оказанию высокотехнологичной медицинской помощи не позволяет потребителям медицинских услуг в полной мере реализовать своё право на выбор медицинской организации и врача;

- существующие тарифы обязательного медицинского страхования установлены значительно ниже себестоимости медицинских услуг, что создаёт дополнительные трудности участия в системе обязательного медицинского страхования частных медицинских организаций;

- имеются существенные сложности с переходом на обязательные стандарты и порядки медицинской помощи в связи с организационно-правовыми различиями государственного и частного здравоохранения. Утвержденные порядки основываются на устаревших нормативах и не могут быть на практике применены в частной медицине;

- недостаточное использование механизмов государственно-частного партнерства, предпринимательской инициативы, что препятствует внедрению инноваций и развитию реальной конкуренции в отрасли. Отсутствие в России единой национальной врачебной организации, способной взять на себя имущественную ответственность за результаты профессиональной деятельности врачей.

- недостаточное участие гражданского общества в решении проблем охраны здоровья;

- острая нехватка квалифицированных кадров.

Для стабилизации ситуации на рынке медицинских услуг Правительством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры была принята государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Развитие здравоохранения на 2014 - 2020 годы" (далее - государственная программа).

Одним из основных мероприятий государственной программы является развитие государственного и частного партнерства. Целью данного мероприятия является создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в отрасли здравоохранения, взаимодействия государственной и частной систем здравоохранения.

Направлением сотрудничества с малым и средним бизнесом в сфере здравоохранения автономного округа является участие частных медицинских организаций в реализации программы государственных гарантий.

В 2013 году значительно увеличилось количество медицинских организаций частной системы здравоохранения, участвующих в программе государственных гарантий. В 2009 году в реализации программы

государственных гарантий принимала участие лишь 1 частная медицинская организация, в 2012 году - 12, а уже в 2013 году - 34 медицинских организации. Основное направление деятельности частных медицинских организаций, подавших уведомление о работе в системе обязательного медицинского страхования, - стоматология. До конца 2013 года частными медицинскими организациями оказано более 205000 приемов с финансовым обеспечением в размере более 91 582,0 тыс. рублей [1].

Использованные источники:

1. Богомолова Л.Л. Актуальные проблемы развития малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре // Журнал «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз» // Вологда, №4 (16), 2011
2. Богомолова Л.Л. Региональные особенности развития малого бизнеса на территории Ханты – Мансийского автономного округа –Югры» // Сборник научных трудов SWorld по материалам международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2012».- Одесса: КУПРИЕНКО,2012, том 34
3. Протокол заседания Общественного совета при Федеральной Службе по контролю и надзору в сфере здравоохранения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры - от 26 декабря 2013 г. - №6
4. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа-Югры от 09.10.2010 г. № 241-п - Целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011 – 2013 годы и на период до 2015 года» [Электронный ресурс] – URL: <http://base.consultant.ru/>
5. Интерактивные карты и частные больницы. В Ханты-Мансийске прошло заседание Совета по развитию малого бизнеса // Региональный информационный центр «Югра». – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.informugra.ru/news/economy/>
6. Медицинский Вестник. Портал российского врача. // [Электронный ресурс] – URL: http://www.medvestnik.ru/articles/neotemlemaya_chast/

Болтовская Ю.С.

студент 4 –го курса

направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО Орел ГАУ

Россия, г. Орел

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ КФХ «КОСЬКИН И.И.»

В статье предложены пути повышения эффективности использования земельных ресурсов в хозяйстве могут являться повышение урожайности и валового сбора культур. Для их повышения на анализируемом предприятии можно использовать обновление сортовой базы и применение удобрений.

Рассчитаны резервы повышения эффективного использования земельных ресурсов.

Ключевые слова: земельные ресурсы, эффективность использования, резервы повышения эффективности земельных ресурсов.

Земельные ресурсы играют большую роль в аграрном секторе России. Земля в сельскохозяйственном производстве выступает в качестве главного средства производства. Земля - один из главных ресурсов природы, источник необходимый для жизни людей и для всех отраслей хозяйства. Мировой земельный фонд, составляет 13,5 млрд. га.

Актуальность темы исследования определяется следующим, земля в сельском хозяйстве выступает не только как обширный базис, но и как главное средство производства.

Землепользование КФХ «Коськин И. И.» расположено в центральной части Болховского района. Оно представлено одним земельным массивом с общей площадью 4101 га. Основную часть земельного фонда занимают сельскохозяйственные угодья, которые составляют 93,47% от общей земельной площади, из них пашни – 78,08%, пастбища – 10,61%, сенокосы – 1,24%, лесные массивы – 1,34%

В хозяйстве развиты две отрасли – отрасль растениеводства и отрасль животноводства, для каждой из которых характерны свои особенности.

Растениеводство охватывает зерновое производство и кормовое производство.

Что бы хозяйство могла эффективно использовать земельные ресурсы то следует всяческими способами и путями повышать урожайность и тем самым валовой сбор культур. Для их повышения на предприятии можно использовать обновление сортовой базы имеющейся на предприятии и применение удобрений. Рассмотрим резервы повышения эффективного использования земельных ресурсов.

Резерв 1. Дополнительное внесение удобрений

Главное значение в повышении продуктивности земель – почвенного плодородия – имеют удобрения. Полагают, что они дают не менее 50% прироста урожая.

Что бы увеличить урожайность пшеницы в КФХ «Коськин И.И.» необходимо вносить 38 кг/га в физическом весе или 76 кг д.в. на га. Эти данные выявляются в ходе анализа почв для природно-климатической зоны в котором действует хозяйство. Под посев пшеницы внесем комплексное удобрение – Диаммофоска. В 2014 году его цена составляет 17400 руб.

Провести мероприятие по увеличению валового сбора пшеницы от внесения удобрений в перспективе

Таблица 1. Резерв увеличение валового сбора пшеницы от внесения удобрений в перспективе.

Показатели		1 год внесения удобрения Диаммофоска
Площадь для внесения, га		1212
Расход удобрения	На 1 га, кг	78
	Всего, т.	94,5
Стоимость удобрения	1 т., руб.	17400
	Всего, тыс.руб.	1644,3
Затраты на доставку, тыс. руб.		245,9
Прирост урожайности, ц/га		2,7
Дополнительный валовой сбор, ц.		3030

По данным таблицы видно, что после внесении удобрений рост урожайности составит 2,7 ц/га, это даст возможность увеличить сбор пшеницы на 3030 ц. При этом затраты на покупку и доставку удобрения составят 1899,2 тыс. руб.

Резерв 2. Улучшение сортового состава посевов зерновых культур

Эффективность использования земельных угодий можно повысить за счет корректирование сортового состава посевов зерновых культур, как одному из эффективных способов подъема урожайности, который приводит к росту валового сбора зерна и роста эффективности использования земли.

Таблица 2. Расчет резервов увеличения производства гречихи за счет улучшения сортового состава посевов.

Сорт	Посевная площадь, га		Удельный вес сортов, %			Урожайность, ц/га	Изменение средней урожайности, ц/га
	Фактическая	Планируемая	Фактический	Планируемый	+, -		
Деметра	-	200	-	67	+67	30,9	20,7
Девятка	100	50	33	16	-17	29,9	-5,0
Дикуль	200	50	67	17	-50	22,4	-11,2
Итого:	300	300	100	100	-	-	4,5

Для проведения расчета применим метод абсолютных разниц.

$$\Delta U_{\text{сорт}} = \left[\sum (y_{\partial_{i1}} - y_{\partial_{i0}}) * y_i \right] / 100, \text{ где}$$

$y_{\partial_{i1}}$ - плановый удельный вес сортов;

$y_{\partial_{i0}}$ - удельный вес сортов по факту;

y_i - урожайность i-го сорта, ц/га.

Результаты расчета показывают, что улучшение сортового состава посевов путем покупки нового сорта элитных семян «Деметра» и уменьшения посевной площади «Девятка» из-за низкой урожайности на 50 га, а так же уменьшением площади посева «Дикуль» на 150 га приводит к увеличению средней урожайности яровой пшеницы на 4,5 ц/га, а со всей площади посева на 1350 ц/га. Покупка элитные семена «Деметра», которые можно приобрести по цене 1000руб. При этом затраты на доставку составят 6000 руб. Общие затраты на обновление сортов составят 16000руб.

Таблица 3. Увеличение валового сбора яровой гречихи от обновления сортовой базы предприятия в перспективе.

Показатели		1 год обновления
Площадь посева, га		300
Расход семян	На 1 ц/га	2,2
	Всего, т.	6,6
Стоимость семян	1 т., руб.	10000
	Всего, тыс.руб.	66
Затраты на доставку, тыс. руб.		6
Затраты на обновление сортов – всего, тыс.руб.		72
Урожайность, ц/га		30,9
Валовой сбор, ц.		9270

Таким образом, в результате внедрения нового сорта элитных семян гречихи «Деметра» валовой сбор зерна составит 9270ц.

Далее обобщим выявленные резервы повышения эффективности использования земельных ресурсов.

После применения резерва улучшения структуры посевов кормовых культур, валовой сбор продукции увеличится на 2635ц.

Таблица 4. Сводная таблица резервов увеличения объемов производства продукции

Резервы	Зерно, ц
Дополнительное внесение удобрений в почву	3030
Использование более урожайных сортов культур	9270
Итого:	12300

При дополнительном внесении удобрений под яровую гречиху и использование более урожайных сортов яровой гречихи можно получить дополнительно 12300ц. зерна, это скажется положительно на эффективности использования земельных ресурсов (таблица 4).

Таблица 5. Экономическая эффективность использования сельскохозяйственных угодий на будущий период

Показатели	2013 г.	2014 г.	2013 г. в % к 2014 г.
1	2	3	4

Площадь пашни, га	2613	2613	100
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	3456	3456	100
Урожайность зерна, ц/га	22	30,9	140
Валовой сбор, ц Зерновые культуры Кормовые культуры	55431 29546	67731 29546	122 100
Произведено на 100 га пашни, ц. Зерновых культур	2121	2592	122
Произведено на 100 га с/х угодий, ц. Кормовых культур	854,9	854,9	100

После того как все пути повышения будут внедрены урожайность зерна повысится на 40%, валовой сбор зерновых на 31%. Произведется повышение производства зерновых культур на 100 га пашни на 22%. Все это свидетельствует о более эффективном использовании земельных ресурсов хозяйства.

Использованные источники:

1. Землеустройство.[Текст]:учебник / Сулин М. А.— СПб.: Издательство «Лань», 2009. — 448 с.
2. Экономика сельского хозяйства [Текст]: учебник / под ред. Г. А. Петранева. — М.: Инфра-М, 2012. — 288 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник/ Косолапова М.В. [и др.]- М.:Дашков и К,2011.-248 с.

Болтовская Ю.С.

студент 4 –го курса

направление подготовки «Бухгалтерский учет анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО Орел ГАУ

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОРЛОВСКОЕ»

Аннотация: в статье рассмотрены методы анализа бухгалтерского баланса, а так же определение значимости данного анализа.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, анализ, финансовая устойчивость, коэффициенты, ликвидность, платежеспособность.

Бухгалтерский баланс это один из пяти основных элементов бухгалтерской финансовой отчетности. Бухгалтерский баланс составляется в любой организации и является главной формой в бухгалтерской финансовой отчетности.

Актуальность данной темы в том, что при проведении анализа получают информацию, которая определяет возможность организации добиваться прибыли. Данный подход является значимым при решении вопросов возможности расширения и развития бизнеса, а так же получение информации об имущественном и финансовом состоянии организации, то есть узнать на сколько, организация обеспечена источниками для получения прибыли.

Анализ бухгалтерского баланса проведен на примере ОАО «Орловское». На базе ОАО «Орловское» по племенной работе содержится лучшее в Орловской области маточное племенное поголовье коров и быков.

Для анализа бухгалтерского баланса в сельскохозяйственных организациях используется информация по статьям занесенных в баланс, а так же при анализе бухгалтерского баланса следует придерживаться некоторых методик.

Каждый раздел баланса имеет свою значимость и статьи оцениваются в них по отдельности. Главная цель анализа установить, на сколько финансово устойчива организация.

Анализ бухгалтерского баланса проходит в несколько этапов. И так: анализируя сравнительный аналитический бухгалтерский баланс целесообразно обратить внимание на изменение удельного веса собственных оборотных средств в стоимости имущества, на соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, а также соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.

Признаки удовлетворительного бухгалтерского баланса:

Определение удовлетворительный ли баланс.

- 1) валюта баланса в динамике должна увеличиваться;
- 2) темпы прироста оборотных активов выше темпов прироста внеоборотных активов;
- 3) собственный капитал предприятия составляет более 50% в валюте баланса, а темпы его роста выше темпов роста заемного капитала;
- 4) темпы изменения дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы;
- 5) доля собственных оборотных средств в текущих активах составляет более 10 %;
- 6) должна отсутствовать статья «непокрытый убыток» (не всегда берется во внимание).

Таблица 1. Сравнительный аналитический бухгалтерский баланс ОАО «Орловское» Орловского района.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.		Темп роста (снижения), %	Структура в % к итогу	
	базисный год	отчетный год		базисный год	отчетный год
Внеоборотные активы:					

Основные средства	6 324	6 157	97	15	13
Прочие внеоборотные активы	1 244	1 256	101	3	3
Итого по разделу I	7 568	7 413	98	-	-
Оборотные активы					
Запасы	30 067	38 179	127	73	79
Дебиторская задолженность	1 960	1 837	94	5	4
Денежные средства	1 428	687	48	4	1
Итого по разделу II	33 455	40 703	122	-	-
Баланс	41 023	48 116	117	100	100
Капитал и резервы					
Уставный капитал	9 660	9 660	100	24	20
Резервный капитал	1 341	1 449	108	3	3
Нераспределенная прибыль	25 540	33 978	133	62	71
Итого по разделу III	36 541	45 087	123	-	-
Долгосрочные обязательства					
Прочие обязательства	3 600	2 659	74	9	5
Итого по разделу IV	3 600	2 659	74		
Краткосрочные обязательства					
Кредиторская задолженность	882	370	42	2	1
Итого по разделу V	882	370	42	-	-
Баланс	41 023	48 116	117	100	100

Делая вывод можно сказать:

- темп роста валюты баланса равен 117%;
- темп роста внеоборотных активов составил 98 %, а по оборотным 122%;
- удельный вес собственного капитала в валюте баланса за отчетный период составляет 94% , темп роста собственного капитала равен 123%.
- темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности не одинаковы у дебиторской задолженности 94% , а у кредиторской 42%;
- доля собственных оборотных средств в текущих активах в базисном году составила 23%, в отчетном 18%;
- статья непокрытый убыток отсутствует.
- рост заемного капитала составил 65%.

По итогам таблицы 1 баланс соответствует признакам удовлетворительности.

Следующим этапом анализа бухгалтерского баланса является оценка его ликвидности.

Ликвидность бухгалтерского баланса – это степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги равен его сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы:

- 1) наиболее ликвидные активы (А1);
- 2) быстро реализуемые активы (А2);
- 3) медленно реализуемые активы (А3);
- 4) труднореализуемые активы (А4).

Пассив бухгалтерского баланса группируют по степени срочности оплаты:

- 1) наиболее срочные обязательства (П1);
- 2) краткосрочные пассивы (П2);
- 3) долгосрочные пассивы (П3);
- 4) постоянные пассивы (П4).

Для определения ликвидности бухгалтерского баланса нужно сопоставить итоги определенных групп актива и пассива. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Таблица 2. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «Орловское» Орловской области.

Актив баланс	Базисный год	Отчетный год	Пассив	Базисный год	Отчетный год	Платежные излишки	
						Базисный год	Отчетный год
A1	1 428	687	P1	882	370	546	317
A2	1 960	1 837	P2	-	-	1 960	1 837
A3	30 067	38 179	P3	3 600	2 659	26 467	35 520
A4	1 244	1 256	P4	36 541	45 087	- 35 297	- 43 831

Бухгалтерский баланс ОАО «Орловское» соответствует критериям абсолютной ликвидности по параметрам:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Для предприятия характерна платежеспособность.

Далее считается оценка показателей ликвидности. Для этого составляется таблица, в которой перечисляется перечень показателей их значение и теоретически достаточный уровень коэффициентов. Используются такие коэффициенты как:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрого покрытия.

Далее анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования (чистая прибыль, амортизационные отчисления).

Кредитоспособным считается предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возратить кредитору взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость:

Финансовая устойчивость измеряется и оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Практическая работа по анализу показателей абсолютной финансовой устойчивости осуществляется на основании данных бухгалтерского баланса.

Все эти анализы позволяют в первую очередь определить финансово ли устойчиво предприятие, оценить его платежеспособность и т. д. В итоге хочется сказать о том, что анализ бухгалтерского баланса это очень хороший способ проверить эффективность деятельности организации.

Использованные источники:

1. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011, – 344 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.

*Болтунова И.И.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ

В статье рассмотрены основные проблемы борьбы со страховым мошенничеством в России, а также мероприятия, противодействующие развитию данного вида преступлений.

Ключевые слова: страховой рынок, мошенничество, виды страхования, участники страховых отношений.

Проблема борьбы со страховым мошенничеством существует с момента появления института страхования. Актуальность данной темы заключается в том, что интенсивно сформировавшийся рынок страхования дает, к сожалению, подходящую почву для совершения различных преступлений. Преступления в сфере страхования обладают повышенной общественной опасностью. Криминализация страхового рынка мешает выполнению страхованием таких важных функций как повышение стабильности, ограничение экономических рисков, стимулирование предпринимательской инициативы [5]. В связи с этим вопросы страхового мошенничества, методы его выявления и борьбы являются сегодня одними из самых обсуждаемых среди страхового сообщества.

С. Иевенко под страховым мошенничеством понимает «противоправное поведение субъектов договора страхования, направленное на получение страхователем страхового возмещения путем обмана или злоупотребления доверием, либо внесение меньшей, чем необходимо при нормальном анализе риска страховой премии, а также сокрытие важной информации при заключении или в период действия договора страхования» [3].

Согласно общей классификации, принятой в международной практике, страховое мошенничество по своей сути и составу участников преступления условно можно разделить на четыре основных вида (рис. 1).

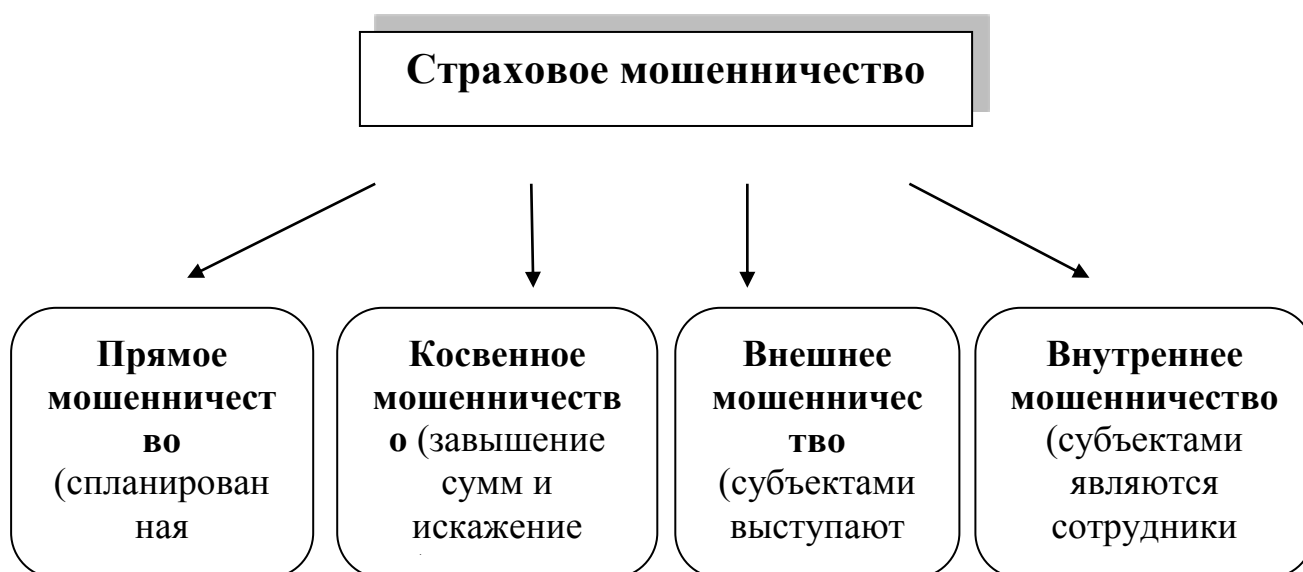


Рисунок 1 – Классификация страхового мошенничества по сути и составу участников [3]

Виды преступлений, совершаемых в сфере страхования весьма разнообразны. К основным видам преступлений, совершаемых в страховании, Ермасов относит:

- мошенничество;
- похищение или повреждение документов, штампов, печатей;
- злоупотребление полномочиями;
- коммерческий подкуп;
- присвоение или растрата;
- служебный подлог;
- дача взятки;
- незаконное предпринимательство [2, с. 209].

Выделяют три группы преступлений, связанных с мошенничеством в сфере страхования. Первую группу составляют убийства (ст. 105 УК РФ), то есть убийства, совершенные из корыстных побуждений (с целью незаконного получения страховой выплаты). Во вторую группу входят мошеннические действия в отношении материальных интересов страховых компаний. Третью группу составляют преступления, являющиеся сопутствующими основным обвинениям и совершаемые с целью незаконного получения страховой выплаты (заведомо ложный донос, дача заведомо ложных показаний, подмена документов) [5].

По оценкам Росстрахнадзора, ежегодно российские страховщики теряют до 15 млрд. руб. из-за недобросовестности клиентов и сотрудников, причем около 70% всех случаев страхового мошенничества приходится обман в сфере автострахования.

Эксперты говорят о наличии в России трех категорий страховых мошенников: 1) страхователи; 2) посредники (агенты, брокеры и прочие третьи лица); 3) сотрудники страховой компании.

Согласно собранной статистике отдельных экспертов по вопросам мошенничества [3], типичные характеристики представителей в каждой группы субъектов страхового мошенничества выглядят приблизительно следующим образом:

- Сотрудник страховой компании, вовлеченный или инициирующий мошеннические действия – женатый мужчина в возрасте около 40 лет, в среднем, с двумя детьми, ведущий активный образ жизни, хорошо образованный, производящий впечатление уверенного в себе и честного человека. Зачастую он работает с конфиденциальной информацией и слывет трудоголиком, который предпочитает не пускать кого-либо в зону своей ответственности.

- Страхователь-мошенник – женатый мужчина активного и работоспособного возраста (от 21 до 35 лет), имеющий высшее или среднее образование, работающий в коммерческих структурах или занимающийся каким-либо видом бизнеса, как правило, ранее не судимый, положительно характеризуемый по месту работы и жительства, хорошо осведомленный в вопросах страхования [3].

С точки зрения метода его совершения страховое мошенничество является весьма сложным актом, так как включает в себя целый комплекс действий преступников, направленных на его осуществление. Согласно правилам страхования есть лишь одна возможность для получения страховой выплаты – наступление страхового события. Поэтому лица, планирующие совершение преступления должны искусственно создать страховое событие, то есть инсценировать его. Условия, необходимые осуществления планов по совершению мошенничества представлены на рисунке 2.

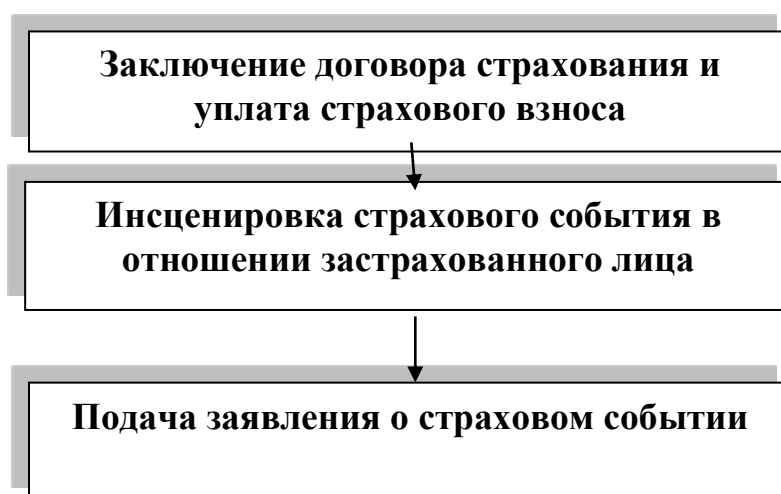


Рисунок 2 - Условия совершения страхового мошенничества

Можно выделить определенную последовательность совершения мошеннических действий в сфере страхования:

- действия по подготовке инсценировки страхового события (выбор страховой компании, изыскание объектов страхования, выбор места и времени инсценировки, заключение договора страхования, оплата страховых взносов);

- реализация мероприятий по осуществлению инсценировки страхового события (перемещение застрахованного имущества, создание материальных следов страхового случая, ложное заявление, заведомо ложные показания);

- способы сокрытия факта инсценировки (сокрытие реальной стоимости имущества, реального собственника, сокрытие материальных следов своего участия в инсценировке страхового случая, выдвижение собственного алиби, сокрытие самого застрахованного имущества) [2, с. 211].

Наиболее часто мошеннические действия совершаются с такими объектами страхования, как транспортные средства, в особенности автомобили, грузы, различное имущество предприятий и граждан, жизнь и здоровье граждан. Основные виды страхования, которые наиболее часто подвержены мошенническим действиям со стороны страхователей представления на рисунке 3 [2, с. 210].

Ситуация со взяточничеством и коррупцией выглядит следующим образом: за последние два года с этой проблемой в России столкнулись 58% респондентов по сравнению с 27% по всему миру. По оценкам Росстрахнадзора, ежегодно российские страховщики теряют до 15 млрд. руб. из-за недобросовестности клиентов и сотрудников, причем около 70% всех случаев страхового мошенничества приходится обман в сфере автострахования [4].



Рисунок 3 – Виды страхования, подверженные страховому мошенничеству

В ответ на рост уровня преступности страховщики разными способами пытаются противодействовать мошенничеству страхователей. Для координации совместных действий и реализации взаимно согласованных программ страховщиков и правоохранительных органов по инициативе «Росгосстраха» создана некоммерческая организация Российская ассоциация безопасности страховой деятельности». Компании уже начали увеличивать инвестиции, направленные на профилактические меры: 67% российских респондентов утверждают, что как минимум ежегодно проводят оценку рисков мошенничества (в сравнении с 50% по всему миру) [4].

Существует множество мероприятий по профилактике и выявлению страхового мошенничества (табл. 1).

Таблица 1 – Комплекс мероприятий по профилактике и выявлению страхового мошенничества [3]

Общие мероприятия	Специфические мероприятия
Мошеннические действия со стороны страхователей:	<ul style="list-style-type: none"> горячая линия; программы поддержки сотрудников; тренинги для сотрудников; тренинги для руководства; обязательный отпуск; кодекс корпоративной этики; программа противодействия мошенничеству; внутренний аудит; аудит финансовой отчетности; награды осведомителям;
<ul style="list-style-type: none"> система фильтров дел, проверяемых на ежедневной основе; контроль работы филиалов, агентов, брокеров, штатного персонала; инструктаж по наблюдению за психологическими особенностями поведения страхователей при обращении за выплатами. 	
Мошеннические действия со стороны посредников:	

<ul style="list-style-type: none"> • более регулярная отчетность агентов (сокращение сроков сдачи полисов и денежных средств); • замена линейной (пропорциональной) оплаты агентских вознаграждений (% от собранных премий) на сложную систему оплаты труда и материального стимулирования агентов, учитывающую не только сборы, но и убыточность; • доведение фактов раскрытия мошенничества страховой компанией и последующего наказания до всей агентской сети. 	
---	--

В последнее время все большее распространение в борьбе с мошенничеством получают механизмы конфиденциального информирования об имеющихся нарушениях (горячая линия). Ее используют 60% респондентов из России. При этом 39% респондентов из нашей страны считают данный вид мероприятий по предотвращению и выявлению экономических преступлений высокоэффективным [4].

Подводя итоги, следует отметить, что Российский рынок давно нуждается в различных законодательных инициативах и изменениях в правовом поле, которые способствовали бы повышению привлекательности страховых услуг и росту доверия к самим страховым компаниям. Одним из таких позитивных нововведений стало введение в Уголовный Кодекс Российской Федерации [6] статьи 159.5 «Мошенничество в сфере страхования», которое будет способствовать повышению качества противодействия мошенничеству на отечественном страховом рынке.

Использованные источники:

1. Ермасов, С.В. Страхование: учебник для бакалавров / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 748 с.
2. Нейф, Н.М. Финансы и кредит: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. Ульяновск, 2013. – 304 с.
3. Маркелова, С.В. Проблемы и перспективы развития страхования урожая сельскохозяйственных культур / С.В. Маркелова // Сборник научных трудов Ульяновского государственного технического университета «Современные подходы к решению финансово-экономических проблем». – 2012. – С. 67-77.
4. Миначева, Г.Р. Агрострахование в условиях ВТО / Г.Р. Миначева, М.Л. Яшина // В сборнике: В мире научных открытий материалы II Всероссийской студенческой научной конференции. Сер. «Экономические науки» редакционная коллегия: В.А. Исачев, О.Н. Марьина. 2013. С. 190-193.

5. Болтунова, Е.М., Идрисова, А.А. Использование страхования как инструмента при управлении рисками предприятий // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. - №2 (30). – С.25-27.
6. В России выросло число случаев страхового мошенничества [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.insurance-info.ru> (Дата обращения: 09.03.2014).
7. Иевенко, С. Ключевые аспекты страхового мошенничества в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eu.com> (Дата обращения: 09.03.2014).
8. Титов Д. Мошенников в российских компаниях почти в два раза больше, чем в мире [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru> (Дата обращения: 09.03.2014).
9. Страховое мошенничество на рынке страховых услуг: методы выявления и борьбы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru> (Дата обращения: 09.03.2014).
10. Уголовный кодекс Российской Федерации, глава 21, статья 159.5 «Мошенничество в сфере страхования» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru> (Дата обращения: 24.03.2014).

*Болтунова И.И.
студент 4 курса*

*Идрисова А.А.
студент 4 курса*

экономический факультет

Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Россия, г. Ульяновск

МАРКЕТИНГОВЫЙ РИСК И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ

В данной статье рассмотрены особенности и классификация маркетинговых рисков, а также способы его избежания.

Ключевые слова: хеджирование, маркетинговый риск, страхование, избежание риска, принятие риска.

В условиях развития рыночной экономики управление рисками играет важную роль в стратегическом и оперативном управлении организаций, главной целью которых является обеспечение постоянного роста и развития своей деятельности.

Несмотря на то, что от минимизации маркетинговых рисков напрямую зависит объем реализации продукции и получение прибыли, этому виду риска в менеджменте не уделяют должного внимания.

Существует множество всевозможных определений категории «маркетинговый риск». Основополагающие из них показаны в таблице 1.

Риск-менеджмент в маркетинге представляет собой важную функцию управления маркетингом, вызванную неопределенностью факторов внутренней и внешней среды компании в результате принятия решений в

сфере маркетинга, которая подразумевает выявление, оценку, выбор и применение методов воздействия на риски, обмен информацией и контроль результатов [5].

Таблица 1. Научные трактовки категории «маркетинговый риск» [1].

Автор	Определение маркетингового риска
В.А. Кравченко	- система рисков, присущих маркетинговой сфере в деятельности компании, которые затрудняют или делают невозможным достижение поставленных целей на отдельных этапах маркетинговой деятельности или в целом в сфере маркетинга.
С.М. Овчинников	Риски, внешние факторы которых относятся к состоянию и развитию рынка и его компонентов, и внутренние, связанные с маркетинговой деятельностью фирм.
В.П. Федько	Возможность потерпеть коммерческое поражение на рынке или не достигнуть намеченных стратегических целей, понести в результате этого экономический и финансовый ущерб, лишиться части ресурсов.
А. Гордиенко	Высокая вероятность потери заинтересованных в продукте потребителей, ошибки маркетологов в выборе целевых рынков сбыта товара, жестких маркетинговых стратегий со стороны конкурентов в данном рыночном сегменте или сокращение спроса на продукцию из-за её недостаточного качества или невозможности удовлетворить потребности покупателей.
А. Старинская	Риск недополучения прибыли в результате сокращения объема продаж или цены товара

На практике осуществление этой функции не вызывает дополнительных усилий у маркетологов фирмы. Для поиска и оценки маркетинговых рисков применяются, как правило, типовые методики риск-менеджмента. На начальном этапе управления рисками необходимо выявить имеющиеся маркетинговые риски, а также определить методы влияния на них.

Маркетинговый риск заключается в опасности выбора неправильной стратегии поведения на рынке, что подразумевает ошибочную ориентацию на потребителя товаров, просчеты в выборе ассортимента, неправильную оценку деятельности конкурентов и т.д.[3]

В зависимости от источника возникновения маркетинговые риски подразделяют на:

1) Риски сбыта, возникающие в процессе реализации продукции, произведенной организацией. К ним следует отнести:

-) риск недостаточной сегментации рынков сбыта;
-) риск ошибочного выбора целевого сегмента рынка;
-) риск ошибочного выбора стратегии продаж продукта;
-) риск неправильной организации и получения неадекватных результатов маркетинговых исследований;
-) риск ошибочного ценообразования;
-) риск неудачной организации сети сбыта и системы продвижения товара к потребителю.

2) Риски взаимодействия с контрагентами и партнерами в результате организации процесса продаж продукции. Эта группа рисков связана с тем, что в большинстве случаев фирма не сама осуществляет продвижение товара к потребителям, а прибегает к услугам посредников. Эта группа включает в себя риски:

-) неэффективной рекламы;
-) неэффективного применения трансфертных моделей реализации продукта;
-) заключения договоров с недееспособными или неплатежеспособными партнерами;
-) приостановки партнерами договорных обязательств;
-) отказа партнеров от ведения совместной деятельности.

3) Риски непредвиденной конкуренции. В эту группу входят риски:

-) входа на рынок диверсифицированных компаний из других отраслей;
-) экспансии на местный рынок иностранных поставщиков;
-) конкуренции со стороны продавцов товаров-аналогов [6].

Основная задача руководства предприятия - разработка модели управления рисками и ее реализация.

К основным способам сокращения последствий рисков следует отнести:

1. Избежание риска, то есть разработка стратегических и тактических решений, исключающих возникновение рисков ситуаций. Решение об отказе от конкретного риска может быть принято как на стадии подготовки решения, так и путем отказа от деятельности, в которой предприятие уже принимает участие, если фактический риск выше предполагаемого [5,254].

2. Принятие риска на себя - управленческое решение принять некоторый (существующий или планируемый) уровень риска, не предпринимая мер по его снижению, обычно по техническим или стоимостным причинам.

В случае принятия риска на себя нужно учесть возможные потери:

- потери постоянного характера, которые легко можно предвидеть;
- возможные потери, вызванные единичными, статическими рисками.

Как правило, такие риски связаны с существенными потерями. Особенность их в том, что они не поддаются статистической оценке.

3. Сокращение возможных потерь, которое достигается, с одной стороны, путем развития точности предсказания потерь, с другой стороны, с помощью более полного использования имеющихся в этой области знаний [2,26].

4. Трансфер риска - это передача риска, происходящая при заключении договора страхования или перестрахования, когда передаче подлежат финансовые последствия наступления риска, т. е. обязанность

компенсации ущерба.

5. Хеджирование представляет собой операции, как правило, на валютных биржах, позволяющие застраховаться от неблагоприятного изменения цен на продукцию. Этот метод возможен только в отношении динамических рисков и не может быть применен к рискам статическим.

6. Страхование риска – это наиболее удобный и самый распространенный способ реакции на маркетинговый риск. Страхование рисков представляет собой надежную защиту от неверных решений и действенный способ повышения ответственности лиц, их принимающих. Строго говоря, страхование можно отнести и к способам сокращения риска, и к методам передачи рисков [4,115].

В заключение необходимо отметить, что маркетинговые риски имеют достаточно сложный и многоаспектный характер. Их идентификация и оценка имеет решающее значение для компании, так как позволяет своевременно реагировать на неблагоприятные ситуации, возникающие на рынке, предотвращая тем самым существенные потери и снижая степень неопределенности деятельности.

Использованные источники:

1. Болтунова Е.М., Идрисова А.А. Использование страхования как инструмента при управлении рисками предприятий. Проблемы экономики и менеджмента. -2014.- № 2 (30). - С. 25-27
2. Голубев С.В., Голубева С.А. Особенности маркетинговых рисков / С.В. Голубев, С.А. Голубева // Материалы II Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века. – 24-26 апреля 2007 года : сборник научных трудов. – Ульяновск : УГСХА, 2007. – С. 255-258.
3. Голубев С.В. Обоснование необходимости насыщения продуктового рынка Ульяновской области / С.В. Голубев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2010. - №2. – С. 112-117
4. Архипова Н.А. Идентификация маркетинговых рисков в деятельности компании. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru> (Дата обращения: 13.04.2014).
5. Коммерческий риск. [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.Grandars.ru (Дата обращения: 13.04.2014).
6. Стрижакова Е.Н. Оценка и анализ маркетинговых рисков. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.phlygnikova.ru> (Дата обращения: 13.04.2014).

*Бородина И.А.
студент 5 курса
Голодов М.А., к.т.н.
доцент
Алехина Е.С., к.э.н.
доцент
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Несмотря на проблемы, связанные с внедрением информационно-компьютерных технологий в сферу транспортных услуг, этот процесс необходим и, более того, неизбежен. Это обусловлено все возрастающим объемом подлежащих обработке данных, логистическими цепочками, анализ данных перевозки грузов и обслуживания.

Обычными, традиционными способами применения информационных технологий уже не удастся извлечь всю полезную мощь и использовать ее для эффективного управления предприятием. Определяющим фактором в управлении становится скорость обработки данных и получение нужных сведений. Оборот информации все существеннее влияет на эффективность управления транспортным предприятием, на его финансовые успехи. Более того, все чаще информацию называют "стратегическим сырьем" [1].

Существенным фактором развития современного общества является новый уровень информационных технологий и неотрывно связанных с ним информационных коммуникаций и средств связи.

Прежде всего, хотелось бы пояснить, что будет подразумеваться под терминами ИТ и связь в дальнейшем.

ИТ - классическое определение информационных технологий звучит как: «технологии обеспечивающие хранение, обработку и передачу информации». В соответствии с ним связь же относят к информационным технологиям. В данном случае связь является самостоятельным субъектом, а под передачей понимается подготовка, преобразование, форма информации при перемещении (параллельность, пакетность, шифрование данных; соответствие протоколам связи и т.п.) [2].

Расходы на информационные технологии при управлении предприятием уже превышают расходы на другие статьи предприятия. Хотя уже сейчас можно сказать, что расходы на ИТ дают больше возможностей успеха в бизнесе.

Рассмотрим использование информационных технологий на примере транспортной фирмы ООО «АвтоДон», занимающуюся грузовыми перевозками. На фирме используется все стандартное информационное обеспечение. Это и Microsoft Office, Excel и другие программы,

необходимые для ведения учета на предприятии. Но фирма совершенно не использует современные ИТ. К основным минусам транспортной компании относится:

- отсутствие автоматизированной клиентской базы;
- отсутствие контроль за поставками и передвижением груза;
- отсутствие сайта фирмы;
- не используются никакие программы нового автоматизированного поколения по введению калькуляции, контролинга, консалтинга и т.д.

Современные информационные технологии, построенные на основе использования концепций информационных хранилищ и интеллектуальной обработки данных, сегодня могут обеспечивать отдачу в 1000% [1].

Прежде всего, внедрение компьютерного учета и обработки данных существенно повышает производительность труда в сфере документооборота, автоматизированное управление логистическими цепочками повышает эффективность функционирования фирмы, автоматизированная клиентская база позволяет отслеживать необходимых клиентов и сохранять их.

Самым эффективным методом повышения эффективности предприятия сферы транспортных услуг до сих считается реклама. В данном случае имеется в виду развитие сайта транспортной фирмы, наличие грамотного портфолио, оформления и т.д.

Современные технологии предоставляют широкие возможности установления обратных связей, как с потребителями, так и с любыми составляющими участвующими в процессе предоставления услуги. Для примера можно предложить использовать ООО «АвтоДон» радиоиентификационных меток (RFID) и разработку программного обеспечения.

Информационные сервисные потоки в ООО «АвтоДон», связанные с перевозочными процессами, можно разделить на потоки уровня отдельного транспортного оператора, участвующего в транспортировке (микроуровень), и потоки регионального, государственного и межгосударственного уровня (макроуровня), формируемые министерствами, ведомствами, торгово-транспортными организациями, комиссиями и ассоциациями. На уровне предприятия ООО «АвтоДон» формируются внутрипроизводственные информационные потоки, связанные с оперативным управлением работой собственных служб, и внешние, связанные с осуществлением коммерческой деятельности на рынке транспортных услуг. Внутрипроизводственные информационные потоки подразделяются на вертикальные (директивно-формальные), имеющие характер приказов, распоряжений, отчетов, и горизонтальные (неформальные), имеющие координационно-справочный характер. Вертикальный тип информационных потоков определен инструкциями фискальных и законодательных органов, а также принятой в

транспортной компании технологией управления. Он достаточно строго формализован как по форме, так и по содержанию [3].

Горизонтальный тип информационных потоков может принимать разные формы в зависимости от уровня развития информационных технологий на предприятии ООО «АвтоДон». В целом проблема рационализации информационных потоков в транспортных компаниях (не говоря об оптимизации) еще недостаточно исследована и имеются лишь отдельные рекомендации по их организации. Впрочем, одна из форм рационализации - техническая - доступна уже сегодня. Она может быть осуществлена в виде внутрипроизводственной системы электронного документооборота на базе стандартных сетевых офисных программных продуктов или с помощью специализированных систем управления потоками документов и деловых операций типа Staff Ware.

Коммерческая перевозочная деятельность ООО «АвтоДон» сопровождается большим количеством документов. Например, партия грузов при региональной торговой сделке требует оформления 12 специальных сопроводительных документов. Особая проблема в документообороте ООО «АвтоДон» - это ошибки в данных и в процедурах доставки документов адресату, которые не только приводят к дополнительным издержкам, задержке отправок грузов, но могут явиться причиной срыва контрактов и потери доверия клиентов. В сложных транспортно-логистических цепях они могут привести к обесцениванию технологических, организационных и структурно-финансовых преимуществ. В значительной мере эти проблемы решаются с помощью систем электронного документооборота EDI.

Для представления документов в удобных для работы в ООО «АвтоДон» можно предложить использовать форматы прямой и обратной связи конверторных текстов. Формализация исходных документов осуществляется на основе Международного стандарта передачи сообщений EDIFACT (ISO 9735). Для часто применяемых стандартных документов в сфере транспортных услуг разработаны типовые EDIFACT-представления. Сообщения строятся на основе EDIFACT-директорий, которые постоянно расширяются. Разработано программное обеспечение для информационного обмена в стандарте EDIFACT [5].

В условиях высокой конкуренции на рынке транспортных услуг для ООО «АвтоДон» возможно активное формирование случайных логистических цепей, особенно при наличии развитой сети виртуальных экспедиторских и агентских компаний. Совокупность логистических-цепей определяет случайную транспортную сеть на рынке транспортных технологий и операций, в структуре информационных потоков которых доминируют сведения о спросе, предложениях, заключенных контрактах и результатах транспортных операций [4].

Эффективность потоков обеспечивается благодаря высокой степени автоматизации обработки информационных потоков.

Использованные источники:

1. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий. Проблемы теории и практики управления. 2009 г. № 1;
2. Информационные ресурсы развития Российской Федерации. Правовые проблемы. М., 2009;
3. Терехов В. «О Федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)» Экономист, N9. С.15-23, 2012.
4. Алехина Е.С., Литвинов С.А. Использование информационных технологий при решении проблем в сервисных фирмах: Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления» / под ред. А.В. Потаниной.- Набережные Челны: Издательско-полиграфический отдел Набережночелнинского филиала ФГБОУ ВПО «НГЛУ», 2013.-248с.-202-209С.
5. Мельник Д.В. Развитие информационных технологий в сфере транспортных услуг / Электронный ресурс: режим доступа http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Economics/27167.doc.htm

Бочкарева К.С.

магистрант 1 года обучения

программа подготовки «Комплексный социальный анализ»

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени

М. К. Аммосова»

Российская Федерация, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ФЕНОМЕН ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮРОКРАТИИ

В данной статье приведен краткий теоретический и исторический обзор формирования государственной бюрократии.

Ключевые слова: государство, государственное управление, бюрократия, общество, государственно-административная деятельность.

Государственное управление трактуется ныне как деятельность, базирующаяся на конкурентных принципах, нацеленная на обеспечение услуг для населения страны, региона, удовлетворения платежеспособного спроса населения. Его можно использовать для характеристики государственного управления понятий, применяемых для описания экономических процессов: «производство» (применительно к государству - производство услуг), «предприятие» (государственное учреждение как производитель услуг на рыночных принципах) и другой термин «организация» характеризует, как государственные и общественные (третий сектор), так и хозяйственные учреждения (предприятия, фирмы, компании и т.п.). Этот подход в условиях рынка следует признать целесообразным [2, с. 48].

В начале XXI столетия в жизни современного общества определились радикальные перемены, требующие обновления деятельности

государственных служб. Практика показала, что современная реформа управления предполагает не только обеспечение стабильно высокого качества практических управленческих действий, но также разработку и внедрение новых, более эффективных управленческих структур и технологий. Основная цель качественного обновления государственного управления - повышение его открытости, расширение доброжелательности по отношению к населению, ускорение управленческих процессов, эффективное решение задач, повышение мобильности сотрудников и их удовлетворенности трудом [4, с. 55].

Любой, кто имел дело с государственными служащими, может подтвердить, что бюрократия не является безразличной, предсказуемой и определенной, как она описана в идеальной модели Вебера. В системе государственной администрации, как и в любой другой организации, импровизация, отступление от формы и стремление «пустить пыль в глаза» при принятии решений являются обычными вещами. Государственные служащие обладают психологией и редко действуют в стерильных условиях, которые подразумеваются у Вебера.

Принципиальное значение приобретает более широкое участие общественности в определении целей развития, разработке планов и принятии решений по государственным программам и проектам, а также по их осуществлению. Для того, чтобы административно-государственная деятельность была успешной, она должна приводить к изменениям в общих настроениях, буднях и образе жизни граждан.

Помимо этого, структура государственных служб к концу XX века претерпела существенные изменения во многих странах. До середины 70-х годов основной упор в административно-государственном управлении делался на деловые качества профессиональных государственных служащих, их политическую нейтральность и гарантированный срок пребывания в должности. Однако с конца 70-х важное значение стало придаваться политической деятельности, а в ряде случаев и активной политической роли государственных служащих (особенно тех, которые занимают высокие посты в административном руководстве и управлении). На практике это означает более быструю перестановку в рядах старших администраторов и придание политического характера определенным должностям. В некоторых странах (США, Франция) сотрудники гражданских служб становятся членами партий и партийными функционерами.

В конце XX века государственное управление достигло очень высокого уровня специализации. Сегодня служащие государственной администрации должны действовать преимущественно самостоятельно в своей узкой области управления, когда им даны лишь самые общие политические решения от президента или парламента. Многие из принимаемых ими решений должны быть на основе такого детального знания своей области государственного администрирования, которого нет у

политических лидеров. Частое совпадение административных и политических функций является, следовательно, результатом требований современного государственного управления, а не желанием власти профессиональных государственных служащих. Профессор Йельского университета Д. Йейтс считает, что в наши дни при господстве «бюрократической демократии» в развитых странах мира уже нельзя говорить о действительном разделении властей. Бюрократия приобрела, по его мнению, законодательные функции, поскольку она является решающей силой при выдвижении законодательных предложений. Бюрократия играет также роль судебной власти, особенно в сфере регулирования. При этом бюрократия сохранила и свои исполнительные функции в сфере реализации государственной политики. Американские политологи М. Роскин, Р. Корд и У. Джонс считают, что можно выделить шесть основных направлений деятельности «государственного администрирования»: исполнение решений, обслуживание, регулирование, лицензирование, сбор информации и коммунальное хозяйство [5, с. 102].

Понятно, какое огромное значение для страны имеет государственная служба, правильное определение целей и направлений их труда, подбор кадров, распределение полномочий, стимулирование добросовестной работы и т. д. Некоторые ученые даже утверждают, что хорошая администрация для общества важнее, чем хорошая конституция. И хотя такое мнение спорно, опыт многих стран свидетельствует о том, что общество, которое надлежащим образом не организовало труд служащих, испытывает серьезные трудности.

Государственная бюрократия стала огромной властной политической силой, весьма далекой от «идеальной модели», созданной когда-то Вебером. Этот феномен требует постоянного серьезного теоретического и практического научного изучения, поскольку как и все социально-политические явления, он находится в процессе непрерывного изменения и развития.

Более того, государственно-административная деятельность — уникальный элемент в социально-политической системе, потому что характер этой деятельности определяется системой и в то же самое время от нее ожидают, что она может изменить систему. Однако государственно-административная деятельность — это средство для достижения цели, а не сама цель. Это значит, что административные возможности должны оцениваться адекватно национальным целям, с учетом исторического прошлого, культурных особенностей и различных факторов окружения [3, с. 237].

Е. А. Васильева отмечает, что «целью государственной службы как организации не является получение прибыли. ... Вместо того, чтобы реагировать на рыночные ожидания, государственная служба призвана обеспечивать условия для социально-экономического развития. Больше

значение в этом случае получает не организационная структура органов исполнительной власти, а качество жизни в регионе, как показатель эффективности государственного управления. Соответственно, управление организационным потенциалом государственной службы должно быть направлено на выявление потребностей общества и организацию работы органов исполнительной власти на удовлетворение этих потребностей» [1, с. 94].

И вполне естественно, что системы государственно-административной деятельности в различных странах обязательно отличаются и будут отличаться одна от другой во многих важных аспектах, хотя и имеют много общих черт. Вообще сомнительно, что возможно создать общую модель государственно-административного управления, которая была бы подходящей для всех развитых стран. Следовательно, и о содержании понятий «административно-государственное управление» и «государственное администрирование» можно говорить с известной долей условности, имея в виду только наиболее общие, универсальные характеристики.

Всегда необходимо помнить о разнообразии систем и положений в государственно-административной деятельности и об ограниченности моделей, когда их применяют в реальных ситуациях [6, с. 28].

Использованные источники:

1. Васильева Е. А. Государственная служба как объект административной реформы. // Теория и практика общественного развития. - № 2. – 2014.
2. Лазарев Б. М. Государственная служба. – М., 2013.
3. Лытов Б. В. Государственная служба как социальный институт. – Ростов-на-Дону, 2008.
4. Магомедов К. О. Регулятивные механизмы воздействия гражданского общества на государственную службу. – М., 2008.
5. Романов В. Л. Социальный вектор государственной службы. – М., 2010.
6. Старилов Ю. Н. Институт государственной службы: содержание и структура. // Государство и право. – №5. – 2009.

*Бояринова И.В., канд. социол. наук
доцент*

*кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ «КУЛЬТУРЫ НЕДОВЕРИЯ» В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье рассматривается феномен социального недоверия. В региональном социуме фиксируется наличие ряда факторов формирования

«культуры недоверия» как элемента общественного сознания и повседневных практик граждан.

Ключевые слова:

«культура недоверия», социальное доверие, межличностное доверие, институциональное доверие, регион, региональный социум, факторы, социальные практики, индикаторы доверия/доверия

Проблема «культуры недоверия» в региональном социуме активно обсуждается в современном обществоведческом дискурсе. Это обусловлено объективной значимостью доверия для интеграции социума, эффективного развития, прежде всего, социокультурной, политической, экономической сфер, обеспечения позитивного социального самочувствия населения.

«Культуру недоверия» можно определить как комплекс доминирующих в общественном сознании ценностей, установок и поведенческих паттернов, основанных на презумпции нечестности и ненадежности большинства участников социальных отношений[1].

При исследовании «культуры недоверия» в обществе важнее всего обращать внимание на сферу повседневности. Значительная часть повседневных практик, формирующих культуру доверия либо ее альтернативу – «культуру недоверия» в обществе, – это совокупность институциональных контактов, в которые вступают граждане, обращаясь за решением своих проблем в государственные, коммерческие и общественные структуры. Доверие к профессионалам выступает важнейшей составляющей уверенности человека в своем будущем, прочности социальных связей и устойчивости социального порядка. Следствием недоверия является, напротив, экзистенциальное одиночество, индивидуализм и атомизация, социальная дезинтеграция[2].

Как любой социальный феномен высокого уровня сложности, «культура недоверия» представляет собой результат действия различных социальных факторов. Факторы формирования «культуры недоверия» можно классифицировать по ряду оснований. Во-первых, в соответствии со структурированием социума по сферам, можно говорить о социокультурных, административно-политических, социальных, экономических факторах. Социокультурными факторами выступают доминирующие в социуме ценности и установки, поддерживаемые традицией, религиозными и образовательными системами и пр. Административно-политические факторы исходят из структуры властных отношений и тех возможностей/ограничений, которые данные отношения транслируют в общество. Социальные факторы заключаются, прежде всего, в многообразии социальных групп и специфике их отношений друг с другом. Экономические факторы действуют, как правило, опосредованно - через социальные - и определяются особенностями производственных отношений, экономической ситуацией в обществе и их влиянием на качество жизни, социальную поляризацию и т.п.

В зависимости от устойчивости влияния на ситуацию следует вести речь о доминантных и ситуативных факторах. Если доминантные факторы имеют самовоспроизводящийся характер и являются производными от преобладающих в социуме в течение длительного исторического времени практик, то ситуативные формируются в зависимости от конкретной ситуации. Так, доминантными факторами формирования «культуры недоверия» применительно к российскому обществу являются отчужденность народа от власти, наличие множества этнокультурных барьеров, территориально-поселенческая «анклавность», обусловленная низкой плотностью населения, проживающего на огромной территории. К ситуативным факторам относятся особенности социальной динамики. Как правило, это стремительные и неконтролируемые большинством населения социальные трансформации. Так, в качестве ключевых причин падения доверия в посткоммунистических обществах рядом исследователей рассматривается социальная травма, негативный социальный эффект шоковых реформ[3]. К их числу следует прибавить: слабость гражданских ассоциаций, социальную «атомизацию», высокий уровень преступности, связанной, в том числе, с посягательством на жизнь и имущество граждан.

В соответствии с разделением социального доверия на институциональное и межличностное, следует отметить и возможную специфику факторов, определяющих тот и другой тип доверия.

Так, высокий уровень межличностного недоверия в российском обществе имеет под собой, прежде всего, «травматическое» основание. Помимо шока от быстрых перемен, масса людей испытала сильнейшее воздействие реальных и мифологизированных образцов достижения стремительного успеха, основанного на нарушении этических и правовых норм. Соответственно, доверие к людям стало рассматриваться либо как слишком большой и непозволительный риск, либо как препятствие к достижению успеха.

Формирование «культуры институционального недоверия» обусловлено комплексом причин, среди которых - деинституционализация социальных отношений и неэффективность многих социальных институтов. Деинституционализация обусловлена, в свою очередь, традиционным доминированием неформальных практик в российском социуме, персонализацией социальных, особенно политических, феноменов, свойственных общественному сознанию, а также огромным разрывом между формальными институтами и неформальными практиками в политической и экономической сферах общества. Паттерны массового сознания российского общества достаточно инертны и воспринимают функционирование институций, как правило, через их персонификацию либо в контексте борьбы групп интересов. Принятие управленческих решений, действительно, сплошь и рядом носят спонтанный, внеинституциональный характер. Но, по-видимому, базовые факторы институционального недоверия коренятся в

неэффективности либо абсолютной недейственности институтов в их способности реализовывать общезначимые цели с минимальным уровнем дисфункциональности.

Все указанные факторы имеют социетальный характер. Между тем, существует и явная специфика, связанная с групповыми и личностными характеристиками, формирующими недоверие как устойчивый аттитюд. К ним относятся статусно-ролевые факторы недоверия. П. Штомпка, наряду с профессиями, предполагающими высокий уровень доверия к контрагенту (врач, социальный работник, священник) говорит о занятиях, связанных с недоверием (полицейский, таможенник и пр.). Распространенность в обществе подобных сфер деятельности также способствует закреплению «культуры недоверия».

Можно также утверждать, что, помимо профессионально-статусных характеристик, на формирование «культуры недоверия» могут оказывать влияние иные статусно-ролевые характеристики, связанные с частотой тех или иных ситуаций в жизни человека или особенностями его внепрофессиональной деятельности. Если, по П. Штомпке, для появления культуры доверия необходим типовой уровень персонального и коллективного капитала, ресурсов, наиболее значимыми из которых являются богатство, хорошая стабильная работа, многообразие социальных ролей, власть, образование, «связи», крепкая семья, религиозные верования[4], соответственно, противоположный аттитюд формируется в условиях отсутствия хорошей (по субъективным меркам) и стабильной работы, недостаточной квалификации, ограниченности социальных и межличностных контактов, отчуждения от власти, проблем и отсутствия взаимопонимания в семье, морального релятивизма.

Использованные источники:

1. «Культура недоверия» в региональном социуме: монография / Е.В. Реутов, Л.В. Колпина, М.Н. Реутова, И.В. Бояринова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – 176 с.
2. Реутов Е.В., Реутова М.Н. Недоверие как социальная проблема: масштабы и проявления // Власть. – 2013. – № 6. – С. 138-142.
3. Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999. - P.133.
4. Еремичева Г., Симпура Ю. Недоверие как социальная проблема современной России // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т.2. Вып. 4. URL: http://read.newlibrary.ru/read/eremicheva_g_simpura_yu_/page0/nedoverie_kak_socialnaja_problema_sovremennoi_rossii.html (дата обращения 16.08.2012).

*Бояринова И.В., канд. социол. наук
доцент
кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ «КУЛЬТУРЫ НЕДОВЕРИЯ» В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье рассматриваются социальные механизмы формирования «культуры недоверия» в региональном социуме. Социальные механизмы формирования «культуры недоверия» в регионе типологизированы в зависимости от ключевых оснований их функционирования. В соответствии с этим выделяются и анализируются социально-психологические, социоэкономические, социокультурные, политические, криминологические механизмы.

Ключевые слова:

«культура недоверия», социальные механизмы формирования «культуры недоверия», социально-психологические, социоэкономические, социокультурные, политические, криминологические механизмы

Чаще всего в отечественной социологической литературе представление о социальных механизмах связывается с устойчивой системой поведения социальных групп, а также взаимодействий этих групп друг с другом и с государством по поводу предмета их интереса, регулирующую, с одной стороны, социальными институтами данного общества, а с другой – социальным статусом и сознанием этих групп[1]. В статье Т.И. Заславской и М.А. Шабановой неправовые практики, получившие широкое развитие в российском обществе предстают как результат деформации институциональных структур под давлением интересов социальных акторов, обладающих соответствующими ресурсами[2]. Впоследствии Т.И. Заславская при определении социального механизма трансформации российского общества акцентировала внимание на «устойчивой системе взаимодействий социальных акторов разных типов и уровней, способствующей фундаментальному изменению общественного устройства»[3].

С точки зрения Л. Васильевой, «социальный механизм - это устойчивое по форме социальное отношение, которое реализуется при любом числе повторений с максимально предсказуемым результатом. Реализация социального действия в форме социального механизма предполагает ориентацию на поведение других людей, т.е. на контакт индивида с социокультурной средой. Функция социального механизма состоит в закреплении "правильных" действий, вернее, того, что считается правильным в данной социальной среде»[4].

Таким образом, в основе многочисленных дефиниций социальных механизмов лежит специфика отношений акторов в социальной системе того или иного масштаба, выраженная в социальных практиках и деятельности социальных институтов.

«Культуру недоверия» можно определить как комплекс доминирующих в общественном сознании ценностей, установок и поведенческих паттернов, основанных на презумпции нечестности и ненадежности большинства участников социальных отношений[5].

Социальные механизмы формирования «культуры недоверия» можно охарактеризовать как комплекс устойчивых отношений, сложившихся в социуме и воспроизводящихся в течение жизнедеятельности по меньшей мере нескольких поколений, для которых характерна презумпция недоверия к индивидам, группам и социальным институтам.

Социальные механизмы формирования «культуры недоверия» в региональном социуме можно типологизировать в зависимости от ключевых оснований их функционирования. Соответственно с этим, следует выделить социально-психологические, социоэкономические, социокультурные, политические, криминологические механизмы.

Действие социально-психологических механизмов происходит за счет влияния на ценности и установки индивида его социального окружения. Это влияние проявляется, с одной стороны, в форме трансляции паттернов, связанных с отношениями недоверия. Роль социализации в формировании «культуры недоверия», таким образом, очень велика. Ряд исследователей относят доверие к тем поведенческим паттернам, которые формируются у индивида в раннем детстве и практически не изменяются в течение всей жизни. «Особенное влияние на индивида такой прямой опыт оказывает на ранних этапах жизни, существенно определяя в дальнейшем значимость доверия и его воздействие на интегральный экзистенциальный опыт. Подавляющее большинство людей впервые испытывают состояния, связанные с доверием или недоверием, еще с момента рождения, а часто даже во внутриутробный период»[6]. Очень часто в работах социальных психологов доверие человека к миру рассматривается как экстраполяция доверия к себе. Человек всегда стремится к тому, чтобы уровень доверия к миру соответствовал уровню доверия к себе, что является гарантией относительной целостности и устойчивости личности и деятельности... Одним из средств объединения человека и мира в одну систему, в единую онтологию является доверие, которое всегда одновременно направлено в обе стороны - и в мир и в себя. Разные пропорции или "количество" доверия, адресованного миру и себе самому способны породить разные стратегии поведения»[7].

С другой стороны, влияние социального окружения проявляется в «спонтанном» социализирующем воздействии. И если в социальной среде

доминируют социальные практики, связанные с недоверием, такой тип социального поведения будет рассматриваться как модальный.

Социоэкономические механизмы формирования культуры недоверия связаны с несправедливой системой распределения доходов в обществе и в организациях, ее непрозрачностью, высокой социальной поляризацией населения.

Социокультурные механизмы связаны с действием таких факторов, как традиции, общественная мораль, религия. Сами во многом являясь результатом действия социоэкономических, политических и др. факторов, они, тем не менее, приобретают самостоятельную значимость и начинают формировать экономические, политические и другие феномены социума, проникая на микросоциальный уровень и устанавливая социальную и социализационную нормы.

Политические механизмы проявляются в отчуждении власти и общества, в дискретности политической коммуникации и преимущественно односторонней ее направленности. Невозможность влиять на политические решения, а, по данным Левада-центра (2012 г.), мнение о том, что российское общество слабо контролирует либо практически не контролирует действия властей, разделяют в совокупности 76% респондентов, не только размывает политическое доверие, но и способствует распространению установки на отказ от любых форм общественного активизма. По данным того же исследования, не хотят участвовать в политической жизни, даже на уровне своего города, 64% опрошенных[8]. Среди политических механизмов формирования «культуры недоверия» - как непрозрачность власти и процесса принятия решений, так и негативный эффект тех или иных политических решений либо в силу их антисоциальной направленности, либо противоречивости и спонтанности. При этом следует отметить, что недоверие к власти может являться следствием как ее непрозрачности, так и, напротив, чрезмерной открытости, когда достоянием гласности становится информация о коррупции, управленческой некомпетентности и других дисфункциональных проявлениях.

В основе криминологических механизмов «культуры недоверия» - высокий уровень преступности в социуме и, в том числе, правонарушений, связанных с обманом граждан – мошенничество и т.п.

Совокупность указанных факторов и механизмов формирует социокультурную матрицу недоверия, на которой, в свою очередь, основываются массовые социальные практики. В результате доминирования соответствующих практик социальные институты, в идеале основанные на уверенности в надежности норм и предсказуемости социальных ролей, утрачивают свою эффективность, либо их деятельность становится обусловленной огромным количеством транзакционных издержек и предохранительных механизмов против потенциальной нечестности абсолютно всех их участников. В результате «стоимость» деятельности

институтов начинает превышать пользу от их существования, и общество обращается к более архаичным практикам, утрачивая черты «современности».

Вместе с тем, рассматривать недоверие исключительно как дисфункциональный по происхождению и последствиям социальный феномен было бы ошибкой. Встроенное в социальные практики и институты недоверие рационализирует социальные отношения и придает им элемент рефлексивности, хотя и лишает их монолитности. Недоверие политикам принципиально несовместимо с их попытками использовать харизматические механизмы господства, и поэтому может рассматриваться правящим классом как явный вызов актуальному социальному порядку. Как отмечается в одной из фундаментальных работ, отражающих социально-психологический аспект данной проблемы, «в таких условиях все более перспективной формой взаимоотношений становится баланс оптимальных уровней доверия и недоверия»[9].

Полностью поддерживая данный тезис, в последующих главах мы постараемся отразить соотношение двух этих полюсов ценностей, аттитудов и социальных практик со всеми их промежуточными градациями.

Использованные источники:

1. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Очерки теории. Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1991. С.59.
2. Заславская Т.И., Шабанова М.А. Социальные механизмы трансформации неправовых практик // Общественные науки и современность. 2001. №5. С.5-24.
3. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. С.5.
4. Васильева Л. Теория элит: социология политики. М.: Социум, 2011. С.132.
5. «Культура недоверия» в региональном социуме: монография / Е.В. Реутов, Л.В. Колпина, М.Н. Реутова, И.В. Бояринова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – 176 с.
6. Джонсон Дж., Мельников А. Экзистенциальные аспекты доверия // Социология, теория, методы, маркетинг. 2009. №1. С.78-93.
7. Скрипкина Т.П. Доверие как социально-психологическое явление: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Ростов-на-Дону, 1998. С.24-25.
8. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. С.21.
9. Общество слабо контролирует действия властей – 42% россиян // Режим доступа к изд: <http://www.levada.ru/08-11-2012/obshchestvo-slabo-kontroliruet-deistviya-vlastei-42-rossiyan> (дата обращения 24.11.2012).

*Бояркин В.С.
студент 3 курса
экономический факультет
Челмакина Л.А., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П.
Огарева»
Россия, г. Саранск*

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация

Данная статья посвящена определению важности менеджмента знаний в условиях рыночной экономики. Проанализировано текущее развитие менеджмента знаний в России. Установлен вклад государства в развитие образования, как критерия увеличения знаний в обществе. Определены тенденции, наметившиеся в организациях по отношению к персоналу, как источнику информации для обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: менеджмент знаний, образование, рыночная экономика, государство, население, конкурентоспособность, развитие, бизнес, экономика.

Сегодня все большее внимание как в странах зарубежья, так и в России уделяется такому направлению менеджмента, как менеджмент знаний. С чем же это связано?

Прежде всего необходимо отметить, что потребность в данном направлении возникла начиная с девяностых годов двадцатого века, с началом глубокой интеграции принципов рыночной экономики во все сферы жизни общества. Начались процессы глобализации и интеграции как отдельных предприятий, так и стран в целом, развитие высоких технологий и средств коммуникации. Вышеупомянутые процессы привели к необходимости контроля и регулирования образовавшимся объемом информации, что является основной функцией менеджмента знаний.

В рыночной экономике информация является ключевым фактором, определяющим возможные перспективы и направление развития организации. Без необходимых знаний фирма не способна принимать адекватные решения в условиях постоянно меняющейся внешней среды. В настоящее время, создаются кафедры по управлению знаниями, повсеместно вводится дисциплина в программы образования различных ВУЗов и сама наука претерпевает изменения в процессе своего становления.

Но не следует думать, что важность информации понимается только бизнесом и является только его сферой интересов. Государство так же осознает, что сегодня, с развитием коммуникаций, очень важна поддержка образования, как основного источника знаний. Поэтому выделяются огромные средства на развитие образовательных программ, строительство

образовательных учреждений. Так же стимулируется заинтересованность ВУЗов в повышении качества образования путем организации тендеров и конкурсов на проведение различных образовательных мероприятий. Так же стимулируется патентная деятельность, когда права на изобретения сохраняются за тем ВУЗом, в котором они были разработаны.

Сегодня Россия занимает высокое место в Мire по количеству образованного населения страны. В нашей стране среднее образование является обязательным, поэтому подразумевается, как само собой разумеющееся. Из-за этого, его ценность снижается и люди не стремятся полностью реализовать полученный объем знаний. Если обратиться к опыту Америки, то любое образование там является платным, из-за чего, с одной стороны, существует значительный объем населения без среднего образования, а с другой – люди, получившие образование стремятся наиболее полно окупить средства, вложенные в человеческий капитал, наиболее эффективно реализуя полученные знания. И необразованность не считается дурным тоном. Существует множество рабочих мест, которые не требуют наличия образования, но хорошо оплачиваются. Таким образом, происходит своеобразный естественный отбор населения и расслоение по уровню образования, что дает возможность избежать нерациональных инвестиций в тот человеческий капитал, который в этом не заинтересован. К сожалению, осознание ценности знаний в России пока не сформировалось у населения, из-за чего средства, которые тратит государство на образование пока не обладают нужным уровнем рентабельности.

Если обратиться к рисунку 1, то видно, что с каждым годом темп роста средств, выделяемых на различные уровни образования постоянно растет. Темп прироста средств, выделяемых на высшее образование в 2011 году составил 15,75% по сравнению с уровнем 2010 года.

Это свидетельствует о высокой заинтересованности Государства в квалифицированных кадрах, т.к. с каждым годом возрастает доля малого и среднего бизнеса в России и, соответственно, появляются новые рабочие места, которые нужно обеспечить профессиональными кадрами для повышения конкурентоспособности предприятий перед иностранными конкурентами. Данная потребность приобрела большую важность при вступлении России в ВТО.

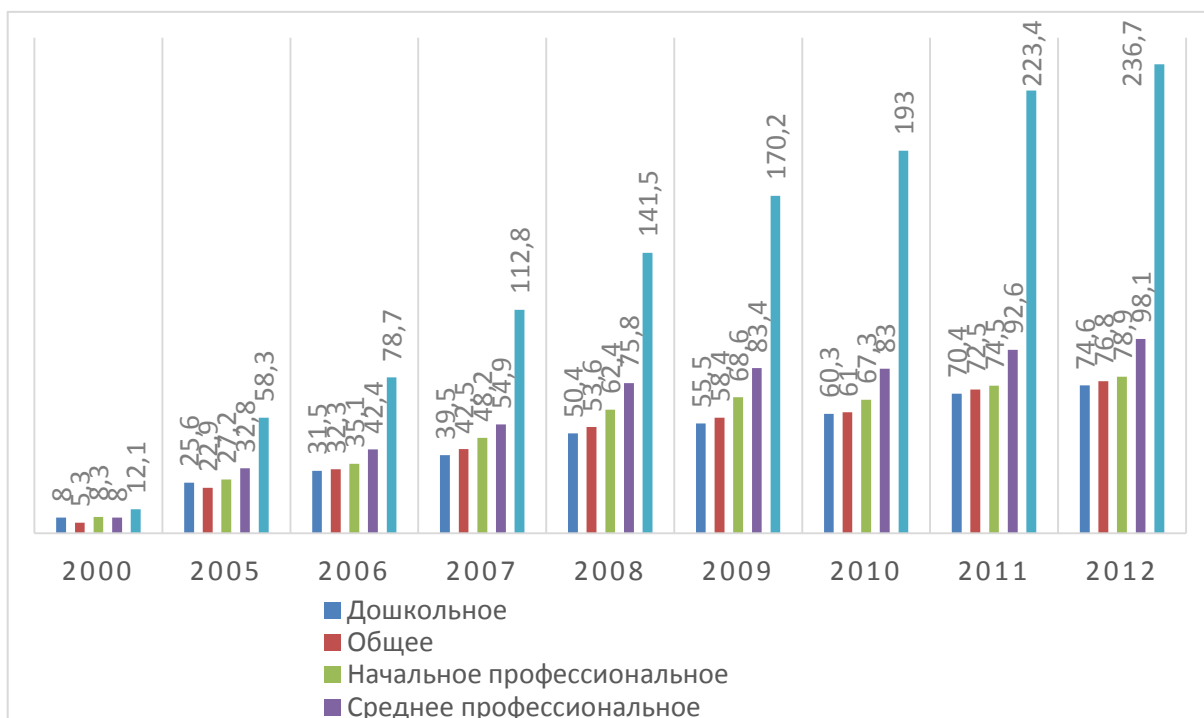


Рис. 1 - Государственные расходы на образование в расчете на одного обучающегося по уровням образования[1]



Рис. 2 - Информация об уровне образования населения в разрезе субъектов РФ по данным ВПН 2010 [2]

Если же обратиться к данным переписи населения России, то в 2010 году лишь 1% населения не имел начального образования и 3% не указали свой уровень образования. Это свидетельствует о том, что сегодня Россия обладает огромным нереализованным потенциалом знаний, т.к. уровень образованности населения высок. И исходя из этого сегодня главной задачей

менеджмента знаний является наиболее эффективно реализовать имеющийся потенциал.

К сожалению наблюдается негативная тенденция – фирмы заинтересованы в получении наиболее квалифицированной рабочей силы с высшим образованием. Это, с одной стороны, стимулирует население к постоянному процессу самообразования для повышения своей конкурентоспособности на рынке труда, но с другой стороны, остается нереализованным огромный объем человеческих знаний, умений, которые должны быть реализованы на благо ВВП страны. Это проблема сегодня наиболее ярко проявляется в том, что государство самостоятельно организует крупные заводы и стимулирует предприятия для повышения числа рабочих мест ради сокращения безработицы и экстенсивного роста производительности производства. Но такой подход изжил себя и нужно переходить к другому подходу – когда предприятия, независимо от их размера, поймут, что люди, обладающие разным объемом знаний имеют разную полезность касаясь различных вопросов, и что стремление к максимизации прибыли не всегда оказывается благом для компании. Необходимо осознать ценность повышения квалификации, обучения персонала, которые позволят максимизировать полезность работников в выполнении конкретных заданий в рамках их должностных полномочий.

Необходимо отойти от представления о знаниях, как о наборе информации, хотя данная трактовка сегодня является наиболее популярной. Знания представляют собой совокупность образования, жизненного опыта, интуиции и других аспектов индивида. И процесс их обогащения не должен прекращаться. Работников, занятых рутинной работой необходимо направить на повышение квалификации или обучение. Это потребует определенных затрат от организации, но с другой стороны, поможет в дальнейшем найти новаторские, нестандартные и новые пути решения устоявшихся проблем в организации.

Безусловно, новость о том, что знания – самый важный ресурс не нова для организаций. Но в России сложилась проблема, усложняющая процесс их пополнения. Основным препятствием для организаций является боязнь того, что вложенные деньги в человеческий капитал не принесут требуемой отдачи для предприятия. Это связано, с одной стороны и с нашим менталитетом. Если в странах Европы, когда человека направляют на повышение квалификации и он осознает, что его навыки, знания заметно улучшились благодаря этому, он считает своим долгом окупить вложенные в него средства, продолжая работать в данной компании и применяя полученные знания. Что же касается России, то подобное явление встречается крайне редко, т.к. люди постоянно ищут лучшие условия труда и главным критерием является размер заработной платы. Может данное отношение сформировалось в период нестабильной экономики, когда завтрашний день был неизвестен и люди хотели достичь максимума здесь и

сейчас. Но именно из-за этого до сих пор существует взаимное недоверие бизнеса и работников. И главная задача сегодня – это преодоление данных противоречий, чтобы объект внимания с размера заработной платы сменился на корпоративную культуру и климат в организации.

Таким образом, менеджмент знаний сегодня является очень перспективным направлением, акцентируя внимание на котором, в условиях рыночной экономики возможно не только выжить организации, но и значительно превзойти своих конкурентов. Необходимо отойти от ресурсного к системному подходу к знаниям, что позволит открыть новые грани в подходе к обучению персонала. Необходимо вовлекать персонал в управление деятельностью организации, т.к. работники, которые занимаются рутинным трудом могут лучше указать недостатки работы и возможные варианты решения проблем, которые для руководства не были очевидными.

Важно рассматривать менеджмент знаний в совокупности с социальной ответственностью бизнеса, т.к. наибольшую отдачу для организации способен дать только мотивированный персонал, заинтересованный в повышении благосостояния не только себя, но и организации в целом. Данный подход активно внедряется в странах зарубежья и Россия должна как можно быстрее осознать его важность как для социальной сферы, так и для экономики страны.

Использованные источники:

1. Портал всероссийской переписи населения 2010 - http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm
2. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>

Брагина Т.Е.

доцент

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

НОВЫЙ ПОРЯДОК ПЛАНИРОВАНИЯ, НОРМИРОВАНИЯ И ОБОСНОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В настоящее время продолжается реформа системы госзаказа и развивается по двум основным направлениям: переход на электронные аукционы, повышение качества государственного заказа. На смену Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» был принят Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».[1]

Поправки затрагивают как деятельность государственных и муниципальных заказчиков по организации и проведению закупок, так и

деятельность участников госзакупок. В России будет создана контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, которая включает участников контрактной системы и осуществляемые ими действия, направленные на удовлетворение государственных и муниципальных нужд.

В частности, изменились порядок планирования, обоснования и нормирования госзакупок, обязательные требования к участникам закупок, сроки подписания контракта победителем открытого конкурса. Но при этом некоторые процедуры перешли в 44-ФЗ почти в неизменном виде (например, открытый аукцион в электронной форме), другие - с рядом изменений, но без потери общего принципа размещения закупок (например запрос котировок).

Размещение заказа по 44-ФЗ называется «способ определения поставщика», понятие «торги» в 44-ФЗ больше не используется, совокупность всех способов определения поставщика называется «закупки». Расширен перечень случаев, когда заказчик вправе устанавливать обеспечение исполнения контракта.

С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 № 396-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который существенным образом изменил регулирование всех этапов закупок для государственных и муниципальных нужд. Кроме того, перенесено на более поздние сроки вступление в силу ряда положений Закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных муниципальных нужд», в частности о нормировании, о банковском сопровождении контракта, ведении реестра банковских гарантий.

Согласно Закону № 396-ФЗ в Законе № 44-ФЗ установлено требование об отсутствии конфликта интересов между участником закупки и заказчиком. Оно будет предъявляться ко всем участникам закупки независимо от способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

С 2014 года в связи со вступлением в силу закона о контрактной системе № 44-ФЗ, для бюджетных учреждений складывается уникальная ситуация. Появляются две системы осуществления закупок для бюджетников - по № 44-ФЗ и 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Если бюджетные учреждения производят закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы РФ, то они обязаны осуществлять их в соответствии с требованиями № 44-ФЗ контрактной системе (п. 7 ст. 3 № 44-ФЗ). Но есть и исключения из общего правила. Рассмотрим их подробнее. [1]

Бывают случаи, когда бюджетное учреждение осуществляет закупку:

- за счет грантов (например, выделенных на научные разработки);
- за счет средств, полученных от приносящей доход деятельности, (например, предоставление дополнительных платных образовательных услуг);

- в целях привлечения третьих лиц для исполнения контракта, по которому бюджетное учреждение является исполнителем (например, субподрядчиков из числа индивидуальных предпринимателей).

В этих ситуациях оно вправе, согласно ч. 2 ст. 15 № 44-ФЗ, осуществлять закупки по другому Федеральному закону – № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Для этого руководителю такого бюджетного учреждения нужно:

- принять решение об осуществлении закупок в порядке, предусмотренном № 223-ФЗ. (решение оформляется соответствующим приказом);

- утвердить и разместить в единой информационной системе (ЕИС) положение о закупках для нужд заказчика согласно требованиям № 223-ФЗ. [2]

Это решение о порядке осуществления закупок по № 44-ФЗ или № 223-ФЗ должно быть обязательно принято и утверждено до начала года, в течение которого планируется их осуществление, и уже не может быть изменено в указанном году.

Бюджетному учреждению позволяется (ст. 15 № 44-ФЗ) принять правовой акт (Положение о закупке) на основании № 223-ФЗ и осуществлять закупки определенных категорий по положениям закона № 223-ФЗ. Этот закон более гибкий, чем 44-ФЗ, он предоставляет бюджетникам бóльшую степень свободы по осуществлению закупочных процедур, поэтому в ряде случаев его выбор для бюджетного учреждения целесообразнее.

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» вступает в силу с 1 января 2014 г. и применяется к отношениям, связанным с осуществлением закупок:

- извещения о проведении которых размещены в единой информационной системе (далее - ЕИС) или на официальном сайте для размещения информации о размещении заказов (zakupki.gov.ru) после 1 января 2014 г. (для открытых способов закупки);

- приглашения принять участие в которых направлены после 1 января 2014 г. (для закрытых способов закупки) [3].

К правоотношениям, связанным с осуществлением закупок, которые возникли до 1 января 2014 г., данный закон применяется только в части прав и обязанностей, возникших после этой даты.

Федеральный закон № 44-ФЗ несет следующие основные изменения:

- расширяется количество процедур размещения заказов. В частности, появится такая процедура, как запрос предложений, а также различные подвиды аукционов и конкурсов;

- размещать заказ путем запроса котировок можно будет, если его начальная (максимальная) цена не превышает 500 тыс. руб., а годовой объем «котировочных» закупок не превышает 10% от всех запланированных на год

закупок. При этом требование, согласно которому сумма «котиловочных» заказов в отношении одноименных товаров (работ, услуг) не должна быть больше 500 тыс. руб. в течение квартала, утратит силу;

- на долю малого бизнеса должно будет приходиться не менее 15% (сейчас 10 - 20%) годового объема закупок того или иного заказчика;

- заказчикам разрешается проводить совместные закупки, а также централизованные по муниципалитету или региону (к примеру, для школ, больниц, детсадов);

- у заказчиков появится ряд дополнительных обязанностей: составлять планы закупок, графики закупок, отчет по исполненным контрактам и др. Кстати, в некоторых случаях планы закупок будут подлежать обязательному общественному обсуждению, по результатам которого в них при необходимости будут вноситься корректировки;

- вся информация по закупкам - начиная с этапа планирования и заканчивая этапом контроля - будет находиться в общем доступе в единой информационной системе. Там же можно будет найти библиотеку типовых контрактов, реестр заключенных контрактов, реестр недобросовестных поставщиков, результаты мониторинга закупок и др. [2]

Большая часть положений нового закона заработает с 2014 г., а остальные - в течение последующих 3 лет.

Итак, планирование закупок по правилам закона 44-ФЗ практически полностью отличается от действующей системы.

Планирование по закону о контрактной системе состоит из 2 этапов:

- составление планов закупок
- составление планов-графиков.

Планы-графики формируются заказчиками на основании планов закупок. Не будем сильно вдаваться в подробности этих процедур, так как планирование по новым правилам будет введено только с 2016 года (с отдельными оговорками, ч. 12 ст. 112 44-ФЗ), поэтому планирование на 2014 год нужно будет осуществлять как и на текущий 2013 год - по действующим правилам Приказа Министерства экономического развития РФ и Федерального казначейства от 27 декабря 2011 г. № 761/20н «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков».

Во многом изменился перечень способов проведения закупок, в соответствии с 44-ФЗ можно будет размещать закупки следующими способами:

- конкурентные способы определения поставщика: открытый конкурс; конкурс с ограниченным участием; двухэтапный конкурс; закрытый конкурс; закрытый конкурс с ограниченным участием; закрытый

двухэтапный конкурс; аукцион в электронной форме; закрытый аукцион; запрос котировок; запрос предложений;

- закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).

С 01.01.2014 г. все закупки организации должны размещать указанными способами по правилам 44-ФЗ. В случае с закупками, которые размещены в конце года и процедуры по которым в 2013 году не были завершены, на основании ч. 1 ст. 112 44-ФЗ такие закупки нужно завершать по следующим правилам:

1) если прием заявок заканчивается в 2014 году, то необходимо принимать заявки и формировать все необходимые протоколы по правилам ФЗ № 94;

2) если формирование части протоколов приходится на 2014 год, то формируем оставшиеся протоколы в 2014 году по правилам ФЗ № 94;

3) если процедура выбора поставщика завершена в 2013 году, а контракт заключен в 2014 году, то контракт сохраняет силу, к нему применяются нормы ФЗ № 94;

4) то же самое касается долгосрочных договоров: они сохраняют юридическую силу и исполняются по тем правилам, которые в них предусмотрены.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»

3. Путеводитель по контрактной системе в сфере госзакупок. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»

Брезинская А.С.

студент

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

Бакирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ:

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы Российской пенсионной системы, а также проблемы пенсионной системы Китая. Рассмотрены пути решения данных проблем.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное обеспечение, пенсионная система, коэффициент замещения, пенсионный возраст.

На сегодняшний день в России проблема пенсионного обеспечения приобрела особую актуальность, что выражается в Указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года. Согласно Указа Президента РФ № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», Правительству РФ было поручено разработать до 1 октября 2012 г. проект Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы, предусмотрев в нем механизм увеличения размера пенсии гражданам, выразившим намерение продолжать работать по достижении пенсионного возраста и принявшим решение отсрочить назначение пенсии, а также определив меры, гарантирующие сохранность пенсионных накоплений и обеспечивающие доходность от их инвестирования. В соответствии с Указом Президента РФ № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильём и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», Правительству Российской Федерации совместно с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации было поручено до сентября 2012 г. разработать комплекс мер, направленных на переход к установлению социальной нормы потребления коммунальных ресурсов, предусмотрев компенсационные меры для одиноких пенсионеров, проживающих в квартире не менее 10 лет. Согласно Указа Президента РФ № 604 «О дальнейшем совершенствовании военной службы в Российской Федерации», Правительству РФ было поручено обеспечить ежегодное увеличение пенсий гражданам, уволенным с военной службы, не менее чем на 2 процента сверх уровня инфляции.[3]

В соответствии с Указом Президента РФ № 567 в декабре 2012 года Правительством Российской Федерации была утверждена Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации на бюджетный период 2013-2015 гг., а также на долгосрочный период до 2020-2030 гг. Данная стратегия направлена на последовательную реализацию принципов обязательного пенсионного обеспечения для всех граждан нашей страны.

На сегодняшний день на пути развития пенсионной системы России стоят такие важнейшие задачи, как:[5]

- обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40 процентов утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;
- достижение приемлемого уровня пенсии для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах;
- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5 - 3 прожиточных минимумов пенсионера;
- поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей;

- обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения;
- развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне- и высокодоходных категорий - с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение);
- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы.

На данный момент Россия является страной с самой неустойчивой пенсионной системой. В стране очень низкий уровень пенсий, а также низкий коэффициент замещения, т.е. отношение средней пенсии к средней заработной плате. В России данный показатель в среднем равен 37%, в Германии – 43%. В Китае сотрудники производственной сферы получают пенсию в размере 60% от среднего уровня заработной платы, а сотрудники госучреждений почти 100%. [2]

Но не только в России имеются проблемы в сфере пенсионного обеспечения. Для сравнения рассмотрим модель пенсионного страхования Китая.

Китайская модель пенсионного страхования образует три уровня: план национального общего страхования, годовые отчисления предприятий и план индивидуальных накоплений. Ответственным органом государственной власти в сфере пенсионного обеспечения является министерство труда и социального обеспечения КНР. Данное министерство осуществляет контроль в области юридических и административных норм.

Вслед за реформированием пенсионной системы, ускоряется процесс старения китайского населения, что увеличивает нагрузку на пенсионные фонды. Несмотря на длительный процесс реформирования системы, уровень накоплений пенсионного капитала сравнительно низок. По-прежнему сохраняется проблема “пустых” частных счетов. После выхода на пенсию у каждого пенсионера ощущается нехватка средств на частном счету. [4]

На данный момент в Китае созданы условия для функционирования системы индивидуальных счетов: центральное правительство берет на себя транзакционные издержки, а местные правительства реструктурируют структуру расходов. Кроме того, сейчас в Китае обсуждается вопрос увеличения пенсионного возраста. На данный момент по закону о пенсионном обеспечении Китая пенсию могут получать мужчины с 60 лет и женщины с 50-55 лет (для разных категорий). “Пенсионный возраст будет повышаться постепенно” – заявил замминистра труда и социального обеспечения Ху Сяои. Возраст выхода на пенсию может к 2020 году вырасти примерно на пять лет. [6] В правительственных кругах рассматривается возможность повышения занятости. Китайские специалисты подсчитали, что если повысить нынешний пенсионный возраст на пять лет, то это позволит

уменьшить количество пенсионеров на 10 млн. человек, что позволит снизить объем пенсионных расходов на 1/3.[4]

Таким образом, мы видим, что проблемы в сфере пенсионного обеспечения существуют не только в России. Государство конечно должно обеспечивать минимальный набор благ, необходимый для жизни, но не стоит рассчитывать, что уровень этого обеспечения будет очень высоким, так как пенсия напрямую связана с экономическим ростом и производительностью труда в стране.

Использованные источники:

- 1 Соловьев А.К. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы России [Текст]: журнал: А.К. Соловьев // Финансы социальной сферы – 2012г. № 3
- 2 Соловьев А.К. Резервы повышения эффективности пенсионной системы [Текст]: журнал: А.К. Соловьев // Финансы социальной сферы – 2013г. № 3
- 3 Тонг Вэй, А. Селищев Реформирование пенсионной системы Китая[Текст]: журнал: Тонг Вэй, А. Селищев // Финансы – 2012г. № 9
- 4 Указы Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года – режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts?since=07.05.2012&till=07.05.2012>
- 5 Распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р “О Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ” – режим доступа: <http://base.garant.ru/70290226/>
- 6 “В Китае впервые за 60 лет увеличат пенсионный возраст” – режим доступа: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/12/25/950146.html>

Брескина Н.В.

старший преподаватель

кафедра государственного и муниципального управления

Келасов А.В.

магистрант

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Аннотация: В данной статье показана принципиальная важность учета экологического фактора в экономическом развитии территорий. Выявляются основные проблемные точки действующего в России механизма муниципального природопользования и предлагаются пути их разрешения с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: экологический императив, муниципальная экологическая политика, природная среда, национально-государственная политика.

Как известно, этноэкономика является неотъемлемой частью сообществ, имеющих сложную полиэтническую структуру. Но, несмотря на то, что категория «этноэкономика» широко вошло в научный обиход, в литературе отсутствует ее однозначное понимание. Так, по мнению О. Иншакова, этноэкономика выступает исторически определенной формой хозяйства, конкретно обусловленной функциональными и структурными связями этноса в процессе хозяйственной деятельности [1].

В качестве характерных черт этноэкономики В.Н. Овчинников и Ю.С. Колесников выделяют [2]:

- доминирование неформальных институтов;
- господство традиционных, преимущественно аграрных форм хозяйственной деятельности;
- сочетание натуральных и мелкотоварных форм производства, замкнутость домохозяйств, малоразвитость обмена;
- немобильные ресурсы, присущие местной среде обитания;
- эмпирический хозяйственно-трудовой опыт, использование кустарных ремесел и надомного труда;
- экстенсивный тип занятости с использованием сырьевой хозяйственной инфраструктуры, доминирование ручного труда;
- низкая социальная и территориально-пространственная мобильность населения.

Другие авторы, например, Н.М. Сурнина и О.В. Печура, полагают, что этноэкономика формируется как совокупность комплементарных экономических отношений в сфере производства, обмена, распределения и потребления, которую обуславливают территориальные особенности природно-ресурсного потенциала и этнически маркированные потребности населения. По их мнению, этническое начало определяет как базовые, так и дополнительные экономические и идеологические институты, устанавливая тем самым «институциональные рамки» - варианты типов и практики экономического поведения, специфику социальных норм, постоянство и направленность связей и отношений [3]. О.В. Печура предлагает следующую структуру этноэкономики региона в деятельностно-видовом разрезе[4]: традиционно-этническая составляющая (художественные промыслы и ремесла, сельское хозяйство и другие виды традиционного природопользования); индустриально-этническая составляющая (промышленная переработка сельскохозяйственного сырья и дикоросов, производство промышленных товаров массового спроса); рыночно-транзакционно-этническая составляющая (бытовое и социальное обслуживание сельского населения, этнокультурный и паломнический туризм, этническая рекреация).

По справедливому замечанию Н.Н. Киселевой, значение этноэкономики в системе регионального воспроизводства возрастает на периферийных, преимущественно аграрных территориях с доминантой в

демографической структуре местной этнической компоненты[5], к которым относятся все северокавказские республики. Исследование уровня развития производительных сил, структуры валового регионального продукта и эффективности производственных отношений в регионах Северо-Кавказского федерального округа приводит к выводу о доминировании в их этноэкономике традиционно-этнической и рыночно-транзакционно-этнической составляющей [6,7]. По справедливому замечанию Н.Н. Киселевой, этноэкономика, будучи наиболее устойчивым к различным внешним воздействиям вековым укладом хозяйственной жизнедеятельности, в кризисной фазе циклическо-волновой макродинамики выполняла роль амортизационно-буферного устройства в механизме трансформационных преобразований, смягчившего разрушающее воздействие деструктивных кризисных явлений [8].

В условиях реорганизации колхозно-совхозного строя, ваучерной приватизация крупных предприятий и иных деструктивных трансформационных процессов, этноэкономика выполняла роль структурообразующего каркаса аграрной сферы Северо-Кавказского федерального округа, смягчив неблагоприятное внешнее воздействие и одновременно создавая предпосылки к экономическому росту. Этноэкономика стала неким переходным модулем, соединяя фазу кризиса с фазой оживления в экономическом цикле. Подобную роль не смогли сыграть ни реорганизованный сектор ассоциированных форм хозяйствования, ни оставшееся без реальной государственной поддержки фермерство.

Этноэкономика внесла ощутимый вклад в обеспечение воспроизводства условий жизнедеятельности населения регионов СКФО за счет гибкого внутреннего маневра ресурсами изменения соотношения натуральной и товарной долей своей продукции. Развитие данного хозяйственного уклада способствовало снятию остроты всплеска уровня безработицы, что было особенно важно для экономики сельских территорий Карачаево-Черкесии, Северной Осетии-Алании, Дагестана и других регионов, где были свернуты ранее действовавшие здесь цехи предприятий оборонного комплекса. В ситуации трансформации экономической системы ресурсы этноэкономики в регионах Северо-Кавказского федерального округа оказались достаточными не только для обеспечения социального воспроизводства населения в период кризиса, особенно остро проявившегося в сфере корпоративной экономики, но и для инвестирования в развитие малого и среднего предпринимательства, добычу дополнительных сырьевых ресурсов для отраслей пищевой, легкой промышленности, строительства, а также развитие сферы услуг и торговли. Однако сохранение доминанты традиционной составляющей этноэкономики в долгосрочной перспективе приводит к тому, что высокая инерционность воспроизводственной

структуры региона не позволяет своевременно реагировать на изменившиеся потребности общества [10].

Таким образом, в северокавказских регионах складываются предпосылки для распространения этноэкономического уклада, который, наряду с положительными чертами, способствует консервации сложившихся проблем и противоречий и снижению интеграции экономики в регионов в систему национального и международного разделения труда.

Использованные источники:

1. См.: Иншаков О. Этноэкономика Юга России: стратегические перспективы в координатах модернизации // Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 4.
2. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Этноэкономика как фактор развития // Проблемы прогнозирования. -2006. - № 1. - С. 118-119.
3. Сурнина Н.М., Печура О.В. Этноэкономическая парадигма в контексте теории диалога цивилизаций // Вестник Томского государственного университета. - 2009. - № 4 (8) - С. 8-9.
4. Печура О.В. Этноэкономика как стратегический ресурс социально-экономического развития региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2011. - № 1.
5. Киселева Н.Н. Этноэкономическая составляющая системной организации Юга России // Фундаментальные исследования. -2007. -№11. -С.92.
6. Довготько Н.А., Щеглова Н.Р. Стимулирование рационального природопользования и экологически устойчивого развития в рекреационных системах // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы.-2005.-№1.-С. 576-584.
7. Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В., Слепаков С.С., Довготько Н.А., Поволоцкая Н.П. Устойчивое развитие Всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии.- Пятигорск, 2005.
8. Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Южный федеральный университет. -Ростов-на-Дону, 2008. -С.13.
9. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Этноэкономика как фактор развития // Проблемы прогнозирования. 2006. - № 1. - С. - 120.
10. Киселева Н.Н. Траектории изменения территориально-экономической системы хозяйства // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2005. №3. С.74.

*Брыкина А.М.
магистрант 2 курса
кафедра «Финансы и кредит» РГСУ
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Малое предпринимательство играет важную роль в развитии экономики государства. В период экономического кризиса России в начале 90-х годов именно субъекты малого предпринимательства поддерживали российскую экономику и вовремя перешли на новые рыночные условия. Государственные предприятия не выдержали конкуренции, были разрушены, а затем и приватизированы. Таким образом, именно малое предпринимательство демонстрирует свою гибкость и выдержку, укрепляя рыночную экономику страны.

Малые предприятия являются источником налоговых поступлений и участвуют в формировании бюджетов на всех уровнях. Являясь одним из основных источников доходов населения, способствуют сбору налогов с физических лиц.

Важна роль малого предпринимательства в развитии инновационных технологий. Мировой опыт показывает, что малые предприятия тоже инвестируют средства в наукоемкие отрасли производства. Правда, к малому бизнесу России это относится в малой степени, поскольку основное направление деятельности – торговля. Однако есть малые предприятия, которые занимаются разработкой новых научно-технических изобретений. В основном они пользуются поддержкой со стороны государства в виде дотаций, дополнительного субсидирования и т.д. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить базис для развития больших технических предприятий, которые поспособствуют подъему и развитию всей национальной экономики.

Переход малого бизнеса в инновационную направленность даст возможность подготовить базу для развития крупных технических предприятий.

Малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, иммигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. Несмотря на более высокие темпы производительности труда малого

бизнеса, необходимо отметить, что средний уровень заработной платы на малых предприятиях меньше по сравнению с крупными. Это связано с чрезмерной экономией предпринимателей, а также сравнительно меньшими доходами.

Господдержка малого бизнеса является одной из важнейших задач, которая стоит перед правительством Российской Федерации. По мнению многих специалистов, частный бизнес должен стать своеобразным локомотивом для российской экономики, с помощью которого более активно начнут развиваться различные направления экономики, что существенно увеличит поступления в местные и государственные бюджеты, а также поможет решить целый ряд социальных проблем.

Господдержка малого бизнеса может проводиться различными способами. Прежде всего, необходимо принятие прозрачного законодательства, на основании которого смогут работать предприниматели. Одной из важнейших проблем, с которой сталкиваются многие бизнесмены, является выплата налогов. За последние несколько лет существенно изменились как ставки, так и формы налоговых отчетов, что нередко приводит к неразберихе при работе предприятия.

Малый бизнес является основой экономики для многих развитых стран. Отечественные аналитики активно занимаются изучением зарубежного опыта малого бизнеса для реализации программ помощи частным бизнесменам в нашей стране.

В США развитие программ помощи малому бизнесу началось во времена великой депрессии, когда многие люди лишились работы. В 1953 году правительством США было создано специализированное агентство, которое осуществляет техническую и финансовую поддержку начинающим бизнесменам.

Также интересен зарубежный опыт малого бизнеса, который начал активно развиваться в Испании в семидесятых годах прошлого века. Любой гражданин страны может открыть частное предприятие в течение одного дня, предоставив минимальное количество документов. В этой стране создано множество программ помощи частному бизнесу, особое внимание правительство этой страны уделяет развитию наукоемких и инновационных технологий. Также правительство Испании стимулирует появление различных фондов, которые оказывают всестороннюю поддержку частному предпринимательству.

Мощный научно-технический прорыв, который совершила Япония после окончания второй мировой войны, также связан с развитием малого бизнеса. В настоящее время малый бизнес выпускает около 40 % промышленной продукции этой страны. Правительство Японии приняло целый ряд законов, которые стимулируют развитие частных предприятий, работающих в научно-технической области и активно сотрудничающих с крупными промышленными корпорациями. Также японскими властями

организованы учебно-консультационные центры, в которых начинающий предприниматель может получить всю необходимую правовую информацию.

Интересен зарубежный опыт малого бизнеса, который можно перенять в Китае. По прогнозам правительства, полная модернизация экономики страны должна завершиться к 2030 году, малый бизнес является одним из ключевых направлений развития страны. По данным статистики, в 2005 году в Китае насчитывалось более 3 миллионов частных предприятий и около 30 миллионов индивидуальных предпринимателей, большинство из которых работало в производственной сфере. Товары из Китая, которые произведены на малых предприятиях, можно встретить практически в любой точке мира.

Финансовая поддержка малого бизнеса является одной из задач, которая стоит перед органами местной и государственной власти. В настоящее время многие предприниматели не могут начать собственный бизнес из-за нехватки финансовых ресурсов для открытия собственного предприятия.

Если во многих странах заёмные средства доступны для большинства предпринимателей, то процентные ставки по кредитам в Российской Федерации очень высоки. Также отметим, что многие американские или европейские предприниматели могут заложить собственную недвижимость для того, чтобы получить деньги на открытие или развитие собственного предприятия, в нашей стране подобная практика отсутствует.

В настоящее время в Российской Федерации существует несколько форм поддержки малого бизнеса. Одним из наиболее популярных способов финансирования начинающих предпринимателей является предоставление различных субсидий и грантов, которые могут быть потрачены на аренду помещения, покупку необходимых материалов или оборудования, а также на обустройство офиса.

Сумма подобных форм финансовой поддержки относительно невелика и составляет около 300 000 рублей, но многие начинающие предприниматели стремятся получить данные денежные средства, которые можно направить на развитие собственного бизнеса. Данный вид финансовой поддержки малого бизнес может быть направлен только на определенные цели, указанные в документах, которые необходимо предоставить для получения гранта или субсидии. Чаще всего, денежные средства подобным образом выделяются на конкурсной основе, поэтому получить необходимую сумму бывает очень сложно.

Ещё одной формой поддержки малого бизнеса является предоставление кредитов на льготных условиях. Во многих регионах нашей страны организуются ассоциации поддержки малого бизнеса, представители которых являются своеобразными посредниками между банками и предпринимателями.

В ряде случаев ассоциации поддержки малого бизнеса предоставляют гарантии, которые необходимы для получения кредита в различных российских банках. Ассоциации поддержки малого бизнеса также предлагают банкам принять участие в подобных программах, благодаря которым кредитные организации могут получить новых клиентов, имеющих необходимые гарантии возврата денежных средств.

Кредитование малых предприятий в настоящее время является одной из важнейших задач, которая стоит как перед местными, так и государственными органами власти. В настоящее время услуги по кредитованию предприятий малого бизнеса предлагаются различными российскими банками, которые все активнее работают на данном рынке. Долгое время получение кредита для представителей малого бизнеса было огромной проблемой, но в последнее время ситуация несколько изменилась, начинающий предприниматель может намного быстрее найти денежные средства, необходимые для развития собственного бизнеса, хотя процентные ставки по различным видам кредитов все еще крайне высоки.

Для решения основных проблем малого бизнеса создаются различные ассоциации помощи предпринимателей, где начинающие бизнесмены могут получить дополнительные знания, связанные с организацией бизнеса, а также поделиться различными идеями, реализация которых может принести предпринимателям существенный доход. Кроме того, подобные организации активно сотрудничают с различными банками, выступая в роли гарантов при получении кредита.

В настоящее время особый интерес представляет развитие услуг микрофинансирования.

Микрофинансирование - это розничные финансовые услуги на небольшие суммы, предназначенные для той части малого бизнеса и населения, для которой по тем или иным причинам ограничен доступ к традиционным финансовым услугам (в силу удаленности населенного пункта, малых объемов запрашиваемого кредита, отсутствия кредитной истории, небольшого размера предприятия).[4]

Путем выдачи займов микрофинансовые организации (далее - МФО) стимулируют развитие спектра микро, а затем и малого предпринимательства, растят клиентов банковского сектора и позволяют снизить долю «черного» (нерегулируемого) кредитного рынка в стране. После вступления в силу ФЗ №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» развитие микрофинансового бизнеса заметно ускорилось.[1] По данным «Российского микрофинансового центра» на момент 1.07.2013 в России действует 74 региональных, около 100 муниципальных фондов микрофинансирования и несколько сот частных компаний, предоставляющих займы на предпринимательскую деятельность.[4]

Для того что бы расширялось микрофинансирование в общем, и соответственно микрофинансирование начинающего бизнеса требуется решение ряда проблем.

Во-первых, необходимо, что бы МФО и Кредитные потребительские кооперативы имели возможность на формирование резервов на возможные потери по микрозаймам. На данный момент это право отсутствует, что приводит к проблемам, связанным с некорректным формированием налоговой базы (т.к. долги микрофинансовых организаций не соответствуют определению сомнительного долга, предусмотренного ст.266 Налогового кодекса РФ) и искажению финансовых результатов.[2][6] Министерство финансов совместно с ФСФР России (ныне Службой Банка России по финансовым рынкам) и при участии Банка России и объединений рынка разработали проект Порядка формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам. Данный проект устанавливает процедуру создания, размер и периодичность расчета микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам, значения резервов на потери в зависимости от сроков просроченной задолженности, обеспеченности займа и категории заемщика.[7] Принятие данного приказа не повлечет финансовых обязательств государства и дополнительных расходов покрываемых за счет федерального бюджета. Для МФО он так же не предусматривает увеличения расходов или дополнительных обязанностей.[6] Возможность создание резервов должна привести к снижению ставок по займам, что в свою очередь положительно скажется как на потребителях микрозаймов, так и на самих МФО.

Для обеспечения общего развития инфраструктуры рынка микрофинансирования необходимо упростить доступ МФО к источникам фондирования.

Для этого разумно допустить МФО к системе рефинансирования Центрального Банка РФ. В связи Указом Президента РФ от 25.07.2013 N 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента РФ» с 1 сентября 2013 года на Банк России возложены функции мегарегулятора финансовых рынков.[3] Данная реформа должна предусматривать не только ужесточение регулирования и надзора, но и развитие эффективных и надежных участников рынка и их стимулирование. Представляется целесообразным рассмотреть возможность доступа для самых крупных, финансово стабильных и отвечающих всем требованиям регулятора МФО к механизмам рефинансирования ЦБ РФ. К таким организациям возможна разработка дополнительных критериев, устанавливаемых возможности доступа к системе рефинансирования ЦБ РФ.[4]

В настоящее время МФО не имеют возможности выхода на финансовые рынки путем возможности выпуска облигаций с низким номиналом. Следует обеспечить им такую возможность, поскольку эмиссия облигаций имеет целью исключительно привлечение капитала, что расширит возможность выдачи кредитов на обеспечение нужд малого предпринимательства. Для этого «Российский микрофинансовый центр» предлагается рассчитывать специальное значение норматива в привязке к активам, взвешенным по рискам, что будет применимо только по отношению к надежным, финансово устойчивым и прозрачным МФО. В свою очередь, в соответствии с тенденциями мировой практики, это должно повлечь за собой дальнейшее формирование двухуровневой системы МФО, одну с более высоким, а другую с более низким уровнем прав.[4]

Минэкономразвития РФ осуществляет поддержку микрофинансирования в рамках своей Программы малого и среднего предпринимательства. В рамках программы к настоящему времени уже создана сеть состоящая из 74 региональных и более чем 50 муниципальных фондов микрофинансирования, распоряжающихся портфелем микрозаймов в 10 млрд. рублей.[4] В рамках программы предполагается создание Фондов микрофинансирования второго уровня, которые обеспечивают фондирование для МФО по льготной ставке (7-9%) что в итоге снижает процентную ставку для конечного заемщика (до 13-19%). Так же это обеспечивает возможность адресной поддержки целевых групп предпринимателей, которые отвечают приоритетам Программы развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ. На сегодняшний день такой фонд был запущен в 2012 году в г. Москве. Стратегической целью Фонда на 2013 год является формирование портфеля целевых займов для микрофинансовых институтов в размере не менее 1 миллиарда рублей, а так же предоставление займов через программу Фонда более чем 2 000 предпринимателей. К 2015 году «Фонд содействия развития микрофинансовой деятельности» планирует создать эффективный институт поддержки микрофинансовой деятельности с объемом активов в размере не менее 3 млрд. рублей.[5] Дальнейшее развитие Фондов второго уровня, их деятельность позволяет снизить процентные ставки для конечных потребителей, то есть начинающих предпринимателей, в свою очередь это способствует повышению конкуренции и развитию рынка.

Для обеспечения общего развития эффективной рыночной инфраструктуры микрофинансирования, для снижения рисков и повышения удобства потребителя финансовых услуг в число важных задач можно отнести создание кредитных бюро для МФО, а так же рейтингов.[4] Это позволит получать достоверные данные о текущем финансовом состоянии, хозяйственной деятельности, в том числе в ретроспективе за определенный срок. Важным моментом является создание квалификационных требований и переподготовки кадров для МФО.

Следует отметить, что потенциал рынка микрофинансирования в РФ очень высок

Таблица 1. Потенциал рынка микрофинансирования: оценка потребностей.[4]

	субъекты МСП			ИП	Физлица
	Средние	Малые	Микро		
Количество субъектов в России на 01.01.2013, тыс. (Росстат)	15.8	238.1	1 758.9	2 490.2*	143 300
Количество клиентов КО на 01.01.2013, тыс. (Эксперт РА)	100			250	н/д
Количество клиентов МФО и КПК на 01.01.2013, тыс.	200				1 500
Потенциальное количество клиентов МФО и КПК, тыс.	500			1 000	10 000

В завершение отметим, что развитие малого бизнеса может быть решением многих локальных проблем, связанных с незанятостью населения, которое ведет к понижению как уровня жизни в материальном аспекте, так и к ухудшению общей культурной развитости. Решение проблем доступности

микрокредитования (расширение МФО организаций, их финансовая стабильность, понижение процентных ставок, физическая возможность получение займа на отдалённых территориях и т.д.) является чрезвычайно важным фактором стимулирования экономического роста в РФ.

Использованные источники:

- 1) «Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 20 апреля 2013 года», Т. Дегтярева, ЭКСМО, 2013г.
- 2) Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150012/;
- 3) Указ Президента РФ от 25.07.2013 N 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента РФ.», http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149853/
- 4) Официальный Интернет-ресурс «Российского микрофинансового центра» <http://www.rmcenter.ru>
- 5) Официальный Интернет-ресурс «Фонд содействия развития микрофинансовой деятельности» <http://www.fundmfi.ru/about/mission/>
- 6) Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации, <http://www.economy.gov.ru>. Сведения о расчетах, обоснованиях и прогнозах последствий реализации предлагаемых решений, имеющих значение для оценки регулирующего воздействия проекта приказа Министерства финансов РФ «Об утверждении Порядка формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам».
- 7) Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации, <http://www.economy.gov.ru>, «Порядок формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам».

*Бугакова А.В.
студент 3 курса
Берёза Н.В., к.э.н
ст. преподаватель
кафедра «Сервис»*

факультет «Сервис и экономика»

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донский государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Каждый день человек сталкивается с процессом принятия решения о покупке. В наше время существует большой ассортимент товаров и услуг, брендов и марок. Различные маркетинговые и рекламные ходы делают этот процесс ещё сложнее. Что же влияет на решения людей? Чем они руководствуются при совершении покупок?

Существует четыре основные группы факторов, которые оказывают непосредственное влияние на человека в момент выбора услуги – культурные, социальные, личностные и психологические (рисунок 1).

Каждый из этих факторов индивидуален для каждого человека и может оказывать влияние в большей или меньшей степени, в зависимости от самого индивида.

Следует также отметить, что услуги имеют некоторые отличия по сравнению с материальными товарами, к ним относятся: неосвязаемость, изменчивость качества, неспособность хранения и главное присутствие потребителя, так как производство услуги неотделимо с её потреблением. Особенное внимание заслуживает их нестабильное качество. Например, использование услуги Интернет или телекоммуникационные услуги, во многом её качество зависит от времени года, погоды, нагрузки на сеть, времени суток, и многого другого. Поэтому при рассмотрении факторов следует учитывать отличительные особенности услуг [1,2].



Рис. 1 Основные факторы, определяющие покупательское поведение клиента

1. КУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

Базовое влияние на человека оказывают культурные факторы. Выросшие в социальной среде люди «впитывают» негласные законы общества, в котором живут, а также его стереотипы, признаки и т.д. Высказывание «Скажи кто твой друг, и я скажу, кто ты» имеет здесь особо актуальное значение.

В широком смысле под *культурой* можно понимать совокупность основных традиций и ценностей, моделей восприятия и потребностей, религиозную принадлежность и стереотипов поведения, которые преобладают в данном обществе. Ежедневные поступки человека, его взгляды, привычки бессознательно отражают культуру, которой он принадлежит. Помимо этого, ученые выделяют ещё два вида культурных факторов – это субкультуру и социальный класс. В данном случае *субкультура* – это «культура в культуре», группа людей, у которых определена своя система ценностей и традиций, основанных на положении в обществе и собственном жизненном опыте. Образуются в зависимости от национальных, религиозных и расовых признаков, а также просто общих интересов членов данного общества. Ярким примером являются различные молодежные субкультуры – эмо, панки, готы. В многонациональных государствах группы людей, которые относятся к малочисленным национальностям, также можно представить как субкультуру. Сохраняя

собственные традиции и обычаи, они предъявляют спрос на специфические группы товаров и услуг, тем самым образуя важный сегмент рынка.

Социальные классы представляют собой стабильные и упорядоченные группы общества, относительно однородные, объединенные едиными ценностями, интересами и поведением.

Представители социальных классов имеют определенные общие предпочтения в выборе услуг, а также для них характерен определенный выбор средств массовой информации (телевидение, газеты и журналы, интернет и т.д.). Большинству производителей выгодно фокусировать свое внимание на удовлетворении потребностей какого-то одного класса.

Культура постоянно изменяется под воздействием внешних факторов, это экономические процессы, воздействие западной культуры, рекламная среда, телевидение и многое другое, в связи с этим, меняются покупательские потребности и мотивы людей.

2. СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Социальных факторов множество, но можно выделить три основных: референтные группы, семья, социальные роли и статусы.

Референтная группа – это группа, которую индивид выбирает в качестве эталона для формирования своих стандартов поведения, взглядов, стиля жизни, или объекта для сравнения. Это может повлиять на выбор услуг и торговых марок покупателя. Поэтому маркетологи стремятся выявлять референтные группы своих целевых рынков.

Референтные группы могут оказывать влияние на индивида, по крайней мере, в трех направлениях:

- подталкивают к определенному стилю жизни и поведению;
- оказывают влияние на мнение о самом себе и отношении к жизни;
- воздействуют на выбор индивидом конкретных услуг и торговых марок.

Человек может быть подвержен влиянию и внешних по отношению к нему групп, членом которых он не является. Группы, к которым индивид хотел бы принадлежать, называются *желательными группами*. Помимо этих групп, существуют *группы членства*, их два вида – первичные и вторичные. С первыми человек контактирует постоянно и чаще всего в неформальной обстановке, поэтому, именно они оказывают на индивида особо сильное влияния (семья, близкие друзья и соседи, коллеги по работе). Ко вторым относится люди, с которыми человек общается нерегулярно и в основном в формальной обстановке (трудовые коллективы, религиозные и профсоюзные объединения, соседи).

Роль человека – это совокупность действий, которые, по мнению окружающих, должен выполнять данный человек. Он может играть различные роли в разных ситуациях. Так, женщина может играть роль матери, жены, менеджера компании или руководителя фирмы. Каждой роли

соответствует свой социальный статус. *Статус* – общая оценка, которую дает данной роли общество. Роль руководителя выше роли жены, поэтому занимая определенную должность, человек ориентируется как на свой социальный статус, так и на роль при покупке отдельных услуг [3].

3. ЛИЧНОСТНЫЕ ФАКТОРЫ

На решение покупателя влияет личностный фактор, под ним подразумевается набор основных черт и характеристик человека, описывающие его внутренние особенности. Как правило, они бывают биологические и социальные. В данном случае особое внимание следует уделить социальным.

На протяжении жизни человек приобретает самые разные услуги. Но на различных этапах человеческой жизни меняются приоритеты и потребности, поэтому производителям услуг следует выделить возрастную группу, на которую будет «нацелены» их услуги. На рисунке 2 представлена модель стадий человеческой жизни, в ней описаны *возраст и этапы жизненного цикла семьи*, в реальной жизни некоторые этапы могут быть пропущены, либо изменены. На выбор услуг это влияет следующим образом, например, молодые люди, которые начинают делать свою карьеру, будут выбирать что-то модное, креативное, при этом, не боясь экспериментов и различных новинок. В тоже время люди уже состоявшиеся имеют выработанные, исходя из жизненного опыта, предпочтения, которым в большинстве случаев стараются не изменять.



Рис. 2 Стадии человеческой жизни

Особое значение в выборе услуг на покупателей оказывает *род занятий* или *работа*. Люди, занятые разными видами деятельности, приобретают разные услуги, отдают предпочтения различным товарным знакам, пользуются различными средствами массовой информации, руководствуются различными критериями при выборе мест покупки. Например, в процессе поиска информации рабочие низшего звена чаще полагаются на мнения родственников и друзей; менеджеры и служащие среднего звена - на мнения специалистов; руководители высшего уровня - на информацию, предоставляемую газетами и журналами. Маркетологи стремятся определить профессиональные группы, заинтересованные в приобретении конкретных услуг, а компании стремятся к выпуску товаров для них.

Особое место в факторах, влияющих на покупательскую способность, занимает *экономическое положение*. Чем больше человек зарабатывает денег, тем больше он готов заплатить за услуги. Экономическое положение индивида определяется уровнем и стабильностью его дохода, размерами сбережений и активов, долгами, кредитоспособностью и отношением к накоплению денег. Производители услуг, сбыт которых зависит от уровня доходов покупателей, постоянно следят за тенденциями в изменении личных доходов населения, нормы сбережений и процентных ставок.

У людей, принадлежащих к одному социальному классу, одной субкультуре и имеющих схожий вид деятельности, может быть совершенно разный образ жизни. *Образ жизни* отражает «всего человека» в его взаимодействии с окружающими, выражается в его деятельности, интересах и мнениях, он воспроизводит его в стиле жизни, в совокупности образцов поведения, которые фиксируют устойчивые черты, манеры, вкусы, склонности человека.

Выделяют различные виды образа жизни. При этом основой могут служить определенные системы социально-культурных ценностей, приоритетов: картины мира, понимание норм, круг общения, интересы, потребности и способы их удовлетворения.

Изучение жизненного стиля особенно актуально для рынка туристических и гостиничных услуг, сферы развлечений и спорта, услуг образования, СМИ.

Тип личности – совокупность отличительных психологических характеристик человека, определяющих его относительно постоянные и последовательные реакции на воздействия окружающей среды, к примеру, это можно выразить в следующих терминах: независимость, общительность, приспособляемость, влияние на окружающих, уверенность в себе, защищенность, агрессивность и доминирование. Правильное определение классификации и обоснования взаимосвязи между определенными типами личности и выбором человеком конкретных услуг, может оказаться весьма полезным действием при анализе поведения потребителей.

В наше время можно выделить такой вид личностного фактора, влияющий на покупательскую способность, как гендер. *Гендер* – социальный пол, определяющий поведение человека в обществе и то, как это поведение воспринимается. Можно выделить как минимум три основных гендерных вида в современном обществе, это маскулинность, фемининность и андрогинность.

Маскулинность и фемининность – нормативные представления о соматических, психических и поведенческих свойствах, характерных для мужчин и для женщин; элемент полового символизма, связанный с дифференциацией половых ролей.

К типично мужским чертам традиционно относятся независимость, напористость, доминантность, сила, агрессивность, склонность к риску, уверенность в себе, амбициозность и др. Маскулинная роль, таким образом, включает те типы поведения, которые обычно ожидаются от мужчин для поддержания целевой ориентации и которые отражают невосприимчивость в межличностных контактах.

К традиционно женским чертам относят чувствительность, уступчивость, мягкость, сердечность, нежность, сопереживание, доверчивость, преданность, любовь к детям и др. Социальные стереотипы фемининности уделяют значительное внимание эмоциональным аспектам,

при этом волевые стороны личности и успешность деловой карьеры затрагиваются в меньшей степени.

Третьей гендерный тип – *андрогиния* – это психосоциальное понятие, описанное в работах американским психологом Сандрой Бем для обозначения людей, которые успешно сочетают в себе как традиционно женские, так и традиционно мужские психологические качества, т.е. присутствие маскулинных и фемининных характеристик у одного и того же индивида. Это важная психологическая характеристика индивида, определяющая способность менять свое поведение в зависимости от ситуации, что позволяет формировать устойчивости к стрессам и успешно адаптироваться в социуме.

Андрогинное поведение все больше проявляется в обществе. Например, у женщин-руководителей, в некоторых случаях просматривается умеренность макияжа, либо его отсутствие, классические или темные тона, «угловатость», простота одежды, а её удобство, в некоторых случаях ставится выше её эстетики и уместности, в манерах и характере поведения присутствует сдержанность, четкость изложения мысли, напористость. Поэтому можно сделать вывод, что проявление тех или иных гендерных качеств индивидов в социуме влияет на покупательские решения [6].

4. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

На покупательские решения клиента при покупке услуги воздействуют четыре основных психологических фактора – мотивация, восприятие, усвоение, убеждения и отношения.

Мотивация имеет биогенную природу (дискомфорт, жажда, голод) и психогенную (нужда в признании, уважении). Мотив возникает из-за нужды в чем-либо, когда она достигает достаточно высокого уровня интенсивности и заставляет человека искать пути и способы ее удовлетворения для снижения психологического напряжения.

Учеными разработано несколько основных концепций мотивации человека, к ним относятся теории Зигмунда Фрейда, Абраама Маслоу и Фредерика Герцберга. Каждая из них приводит своих сторонников к совершенно разным выводам относительно исследований потребителей и стратегии маркетинга.

Теория мотивации по З.Фрейду, предполагает, что люди не в состоянии точно определить мотивы свои действий, так как до конца не осознают психологические силы, которые руководят их поведением. Когда потребитель изучает отдельные марки товаров, он обращает внимание не только на их основные характеристики, но и на менее заметные детали – форма, размер, вес, цвет и материал, вызывающие определенные ассоциации и эмоции. Психологи полагают, что любой товар или услуга инициирует у потребителя уникальный набор мотивов.

Теория мотивации А. Маслоу. На рисунке 3 представлены примеры информационных услуг в зависимости от потребностей человека по теории

А.Маслоу. На нем также указан фактор платежеспособности индивида, чем достаток человека больше, тем больше он внимания уделяет потребностям в уважении и самоутверждении.

Данная теория помогает понять, каким образом услуги могут соответствовать планам, целям и самой жизни потенциальных потребителей.

Теория мотивации по Ф. Герцбергу. Фредерик Герцберг разработал теорию двух факторов мотивации, первый вызывает недовольство человека, а второй – его удовлетворение. Для того чтобы покупка состоялась, недостаточно отсутствия фактора недовольства – требуется активное присутствие фактора удовлетворения.

На практике теория двух факторов применяется двояким образом. В ней производитель услуг должен, во-первых минимизировать появления факторов недовольства (непонятная инструкция к компьютеру или плохое обслуживание), во-вторых, сделать акцент покупателю на наличие у услуг факторов удовлетворения и мотивации. Эти правила призваны способствовать росту продаж, и при их игнорировании могут сорвать покупку [6].



Рис. 3 Информационные услуги, необходимые для удовлетворения потребностей в иерархии по теории А.Маслоу [2]

Восприятие – процесс отбора, организации и интерпретации индивидом поступающей информации и создание значимой картины мира. Каждый человек воспринимает одну и ту же ситуацию по-разному. Это связано с избирательным вниманием, избирательным искажением и избирательным запоминанием человека. В итоге клиент далеко не всегда слышит и видит сигналы, которые посылают ему производители.

Усвоение. В процессе сознательной деятельности человек усваивает определенные знания. Под усвоением подразумевается определенные изменения в поведении человека, происходящие по мере накопления им опыта. Теоретики считают, что усвоение – результат взаимодействия побуждений, раздражителей различной интенсивности и подкрепления. Под побуждением имеют в виду сильный внутренний раздражитель, подталкивающий к действию. Побуждение превращается в мотив, если оно способно снять эмоциональную напряженность и направленно на конкретный объект (товар или услугу). Если опыт использования товара вознаграждает ожидания потребителями, вероятно, он будет пользоваться данным товаром все интенсивнее и интенсивнее, т.е. его реакция на данный товар получит подкрепление.

В процессе совершения действий и усвоения опыта у человека появляются мнения и формируются отношения к предметам и идеям. Мнения и отношения, в свою очередь, влияют на покупательское поведение.

Убеждение представляет собой мысленную характеристику чего-либо.

Производителей весьма интересуют убеждения покупателей относительно услуг, создающих образы продукции и марок. На основании убеждений люди совершают действия. Если некоторые убеждения неверны и препятствуют совершению покупки, маркетологи проводят кампанию по их корректировке.

Отношение – положительная или отрицательная оценка индивидом объекта или идеи, испытываемые к ним чувства и направленность возможных действий по отношению к ним. Оно очень устойчиво и позволяет сэкономить умственную и физическую энергию человека. Является логически связной цепочкой, изменение одного звена к которой потребует трансформации и других звеньев. Поэтому при разработке новых услуг целесообразно учитывать уже существующие отношения покупателей, не пытаясь изменить их [3,5].

Следует отметить, значимость того или иного фактора не является одинаковой для каждого вида услуг. Например, на информационные услуги и туристические оказывает влияние экономический достаток и возрастная категория населения, но информационные услуги также во многом зависят от социального класса, социальных ролей и статусов, а туристические в свою очередь от образа жизни и особенностей характера.

Правильно выбранная и определенная целевая аудитория, может увеличить продажи в разы. Например, если на сайте небольшого интернет магазина одежды и аксессуаров для молодёжи, появится информация не только по данной направленности, а обо всем подряд (книги, предметы быта, техники, игрушки). С первого взгляда может показаться, что данное разнообразие должно привлечь покупателей, отчасти это верно, число посетителей сайта увеличится, но покупателей одежды и аксессуаров от этого больше не станет. Поэтому каждому предпринимателю следует

определить «портрет» своего будущего клиента – сузить круг потенциальных покупателей по таким критериям как пол, возраст, вид деятельности, уровень дохода, интересы, статус и т.д. Сделать это можно исходя как из статистических данных, так и из общения с покупателем – провести опрос или анкетирование наиболее «идеальных» покупателей, по мнению самого продавца услуг. Только после этого следует планировать сервисную стратегию: создавать рекламу, где потенциальные покупатели обязаны «увидеть» себя; стандарты оказания услуги; ценовую политику [7].

Использованные источники:

1. Берёза Н.В. Рынок информационных услуг: современные тенденции и перспективы развития. – Новочеркасск: Изд-во «Наука-Образование-Культура», 2013 – 180 с.
2. Коноплева Н.А. Сервисология (человек и его потребности) : учебное пособие – Москва Московский психолого-социальный институт: Флинта; Москва: МПСИ, 2008 248 с.
3. Шиповских И.Ю. Основы маркетинга. Краткий курс. Ульяновск : УлГТУ, 2010. - 176 с.
4. Факторы, влияющие на поведение покупателей. – [электронный ресурс]: URL: <http://goo.gl/E8hI3N> (режим доступа - свободный, дата обращения – 23.04.2014г.).
5. Основы маркетинга. Раздел 1. Маркетинговые исследования 1.2.4. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение. – [электронный ресурс]: URL: <http://goo.gl/bgu0ec> (режим доступа - свободный, дата обращения – 23.04.2014г.).
6. Маркетинговые исследования. Психологические факторы, влияющие на покупательское поведение – [электронный ресурс]: URL: <http://goo.gl/DBv97z> (режим доступа - свободный, дата обращения – 28.04.2014г.).
7. Понятие о маскулинности, феминности и андрогинности. – [электронный ресурс]: URL: <http://www.psychologwork.ru/pywors-1066-1.html> (режим доступа - свободный, дата обращения – 27.04.2014г.).

Бугаян С.А.
преподаватель
кафедры теории и технологий в менеджменте
экономический факультет
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

РАДИАЦИОННАЯ ОБСТАНОВКА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Аннотация. На сегодняшний день одной из важнейших составляющих безопасности населения Ростовской области является обеспечение ядерной и радиационной безопасности. Цель радиационной защиты населения заключается в требовании обеспечения радиационной безопасности от всех

видов источников ионизирующего излучения как медицинских, техногенных, так и природных.

Ключевые слова: радиоактивные отходы, источники радиации, хранение переработка РАО, радиационная обстановка Ростовской области.

Радиоактивные отходы — это различные материалы и изделия, биологические и другие объекты, в которых содержание радионуклидов превышает значения, установленные действующими нормативами, и которые не подлежат дальнейшему использованию.

В соответствии с Федеральным законом «Об использовании атомной энергии» от 21.11.1995 г. № 170-ФЗ (в редакции от 22.08.2004 г.) радиоактивные отходы, которые содержат ядерные материалы, находятся в федеральной собственности, а радиоактивные отходы, не содержащие ядерных материалов, — в собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности.

Правила учета и контроля радиоактивных веществ и радиоактивных отходов определены постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 1997 г. Существуют основные санитарные правила работы с радиоактивными веществами (ОСП- 72/87) и радиоактивными отходами (СПОРО-85), регламентирующие порядок сбора, удаления, хранения и захоронения радиоактивных отходов (РАО).[4]

На территории Ростовской области внедрено программное обеспечение, позволяющее давать оценку радиационной обстановки на всей территории области. В народно-хозяйственной структуре Ростовской области широко используются источники ионизирующего излучения: функционирует предприятие ядерного топливного цикла – Ростовская АЭС, эксплуатируются источники ионизирующего излучения на промышленных предприятиях и лечебно-профилактических учреждениях, применяются радионуклидные источники с лечебной и диагностической целью. Функционируют предприятия по добыче и переработке минерального нерудного сырья, используемого в стройиндустрии, угольные шахты, эксплуатация которых связана с перераспределением естественных радионуклидов в окружающей среде. В 2013 г. паспортизацией охвачено более 90% организаций, эксплуатирующих источники ионизирующего излучения. Радиационно-гигиеническая паспортизация выполнялась на всех объектах, осуществляющих деятельность в области использования источников ионизирующего излучения на территории области, независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности.

По итогам 2013 г. оформлены радиационно-гигиенические паспорта 586 организациями и учреждениями. Из них к первой категории относится Ростовская атомная электростанция, ко второй категории – пункт хранения радиоактивных отходов Ростовский филиал ФГУП «РосРАО». [1]

Основными источниками, влияющими на здоровье населения Ростовской области во всех административных территориях являются: 50,9% - радон и радиоактивный газ, накапливающийся в подвальных помещениях, 15,6% - терригенное облучение, обусловленное радионуклидами, находящимися в земле, 15,3% - медицинские источники, а именно рентген, флюорография и лучевая терапия, 9,8% - космическое излучение (солнечная радиация и космические лучи), 8,1% - внутреннее облучение (радионуклиды, находящиеся в теле человека, поступающие с водой, воздухом, пищей), и всего 0,3% - техногенные источники (атомная энергетика, проверка багажа, космическая техника)

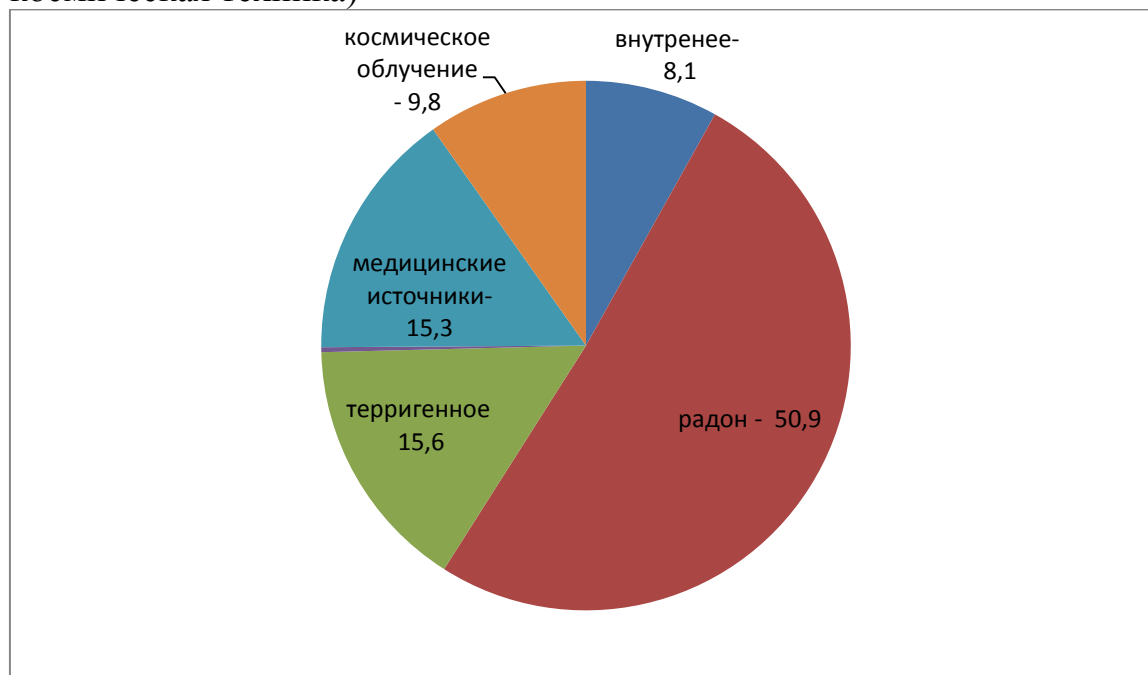


Рисунок 1. Источники радиации получаемой человеком. [2]

Дозовая нагрузка на население области за счёт природных источников ионизирующего излучения на протяжении 10 лет наблюдения находится в пределах 3,5–4,0 мЗв/год (в 2012 г. – 3,86 мЗв/год).

Такие промышленные предприятия Ростовской области, как ОАО «Роствертол», ОАО «Ростовский завод гражданской авиации», Таганрогский металлургический завод, Новочеркасский завод синтетических продуктов, ОАО ТКЗ "Красный котельщик", ООО ПК "Втортагмет", ФФБУЗ "ЦГиЭ в РО" г.Шахты, ФБУЗ "ЦГиЭ ВРО" Миллерово, ОАО "Импульс", ООО «Юг» и многие другие, ежегодные образуют радиационные отходы, которые необходимо обрабатывать и хранить. ФГУП «РосРАО» с 1962 г. является пунктом захоронения радиоактивных отходов и отработавших источников ионизирующего излучения от предприятий (до 2008 г. он назывался Ростовский спецкомбинат «Радон»). В филиал «Южный территориальный округ» ФГУП «РосРАО» входят также два отделения: Волгоградское отделение и Грозненское отделение. Отделения имеют свои пункты хранения радиоактивных отходов (ПХРО). [5]

ПХРО Ростовского отделения расположен на стыке трех районов Ростовской области Аксайского, Мясниковского и Родионо-Несветайского. Территория ПХРО представляет собой участок, имеющий прямоугольную форму размером 100 х 600 м (6 га) и СЗЗ в радиусе 1000 м. Река Тузлов (приток р. Дона) протекает на расстоянии 2,5 км севернее ПХРО. Хранилище осуществляет сбор, транспортирование и захоронение ТРО и ИИИ. ПХРО принимает на захоронение медицинские отходы, ампульные источники геофизического, медицинского и технологического оборудования от предприятий и учреждений Ростовской области, Ставропольского и Краснодарского края. Переработка РАО не производится.

В 100-км зоне ПХРО действуют 1 пункт по отбору проб радиоактивных аэрозолей в г. Ростове-на-Дону, 3 пункта по отбору проб выпадений и 13 пунктов по измерению МЭД. Данные по объемной активности ^{137}Cs и ^{90}Sr в г. Ростове-на-Дону приведены в табл. 1. Годовые выпадения ^{137}Cs в 100-км зоне в 2012 г. составили менее 0,06 Бк/м² год и были ниже фонового значения по ЮФО (0,29 Бк/м² год). Среднегодовая МЭД в пунктах наблюдения 100-км зоны варьировала от 0,09 до 0,145 мкЗв/ч и не превышала уровней колебания естественного радиационного фона.

Таблица 1. «Среднегодовая объемная активность радионуклидов в населенных пунктах Ростовской области, 10⁻⁷ Бк/м³ (данные Северо-Кавказского УГМС и ФГБУ «НПО «Тайфун»)» [3]

Пункты наблюдения	^{137}Cs			^{90}Sr		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Ростов-на-Дону	7,0	321,9	6,8	1,26	0,51	0,95
Цимлянск (Ростовская АЭС)	2,4	140,9	1,5	0,51	0,27	0,28

Высокие значения объемной активности ^{137}Cs в приземном слое атмосферы в 2011 г. были обусловлены трансграничным переносом радионуклидов на территорию РФ вследствие аварии на японской АЭС «Фукусима-1», поэтому сравнение данных 2012 г. для выявления тенденций изменения радиационной обстановки проводится с данными 2010 г. По данным табл. 1, объемная активность ^{137}Cs в Ростове-на-Дону осталась на уровне 2010 г. Объемная активность ^{90}Sr в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась в 1,4–2,5 раза. [3]

Радиационная обстановка на территории Ростовской области стабильная. Мониторинг содержания радионуклидов в объектах окружающей среды и измерения МЭД не показали значимого влияния РОО, расположенных на территории РО, на радиационную обстановку в регионе. Уровни загрязнения приземного слоя атмосферы техногенными радионуклидами ^{90}Sr и ^{137}Cs на 6-7 порядков ниже установленных в НРБ 99/2009 нормативов и не представляют опасности для здоровья населения

Использованные источники:

1. Экологический вестник Дона за 2012г.
2. Данные отчета за 2013 г. «Радиационно-экологическая обстановка на пункте хранения РАО филиала «Южный территориальный округ» ФГУП «РосРАО»
3. Радиационная обстановка на территории России и сопредельных государств в 2012 году// ежегодник, Обнинск, 2013 , 344С.
4. <http://prom-ecologi.ru/>
5. <http://www.rosrao.ru/> - официальный сайт ФГУП «РосРАО»

Буздова А.З., к.э.н.

доцент

Неудахина Ю.Г., к.э.н.

доцент

Кокова Э.Р.

ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет»

Россия, г. Нальчик

ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО

Муниципальный служащий сегодня является представителем местной власти. Согласно Федеральному закону от 02 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» муниципальным служащим является гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации, обязанности по должности муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет средств местного бюджета [1]. Следовательно его имидж оказывают большое влияние на формирование доверия не только к нему как субъекту деятельности, но и к местным структурам в целом.

Имидж - это набор определенных качеств, которые люди ассоциируют с индивидуальностью. Так, имидж муниципального служащего – это его образ, восприятие окружающими, что в целом определяет отношение населения муниципального образования к муниципальным служащим и формирует общественное мнение о муниципальной службе.

Специфика деятельности муниципального служащего заключается в постоянном общении с людьми. Поэтому, одной из главных задач муниципального служащего является умение оставлять о себе хорошее впечатление и формирование собственного позитивного имиджа.

Имидж муниципального служащего может быть: внешним, внутренним, позитивным, негативным, искусственным, когнитивным, эмоциональным. Каждый из которых имеет свою психологическую

специфику, которая и определяет стратегию и методы его формирования, особенности пиар и рекламной деятельности.

Имидж понятие очень субъективное. Вполне возможно, что одной части населения муниципального образования местная администрация воспринимается как отзывчивый и ответственный орган власти, другой же части она представляется безразличной и черствой.

Специалист по имиджированию В.М. Шепель выделяет три группы качеств, обладание которыми дает шансы решить проблему имиджа:

1 группу составляют природные качества: коммуникабельность (способность легко сходиться с людьми), эмпатичность (способность к сопереживанию), рефлексивность (способность понять другого человека), красноречивость (способность воздействовать словом). Эти качества можно обозначить обобщенным понятием «умение и желание нравиться».

2 группу составляют характеристики личности как следствие ее образования и воспитания. К ним относятся нравственные ценности, психическое здоровье, владение набором человековедческих технологий (межличностное общение, деловой спич, умение преодолевать конфликтные ситуации).

3 группу составляют характеристики, которые связаны с жизненным и профессиональным опытом личности. Особенно следует выделить интуицию и ситуации общения. Самоуверенность и стандартность поведения чаще всего воспринимается отрицательно. Имидж – результат умелой ориентации в конкретной ситуации, правильный выбор своей модели поведения [5].

При формировании имиджа муниципального служащего все стремления направлены на доброжелательное отношение к нему широких слоев населения. В формировании имиджа участвуют ученые-аналитики, психологи, визажисты, спичрайтеры, пиар специалисты, организаторы публичных акций, рекламисты. Одним из условий формирования собственного имиджа является знание правил этикета и умение вести себя в соответствии с ними.

Регулирование поведения муниципальных служащих осуществляется с помощью федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации», Европейской Хартии о местном самоуправлении, должностных инструкций. В КБР действует Закон Кабардино-Балкарской Республики от 4 июля 1998 года № 8-РЗ «О муниципальной службе в Кабардино-Балкарской Республике» с соответствующими изменениями и дополнениями (последние согласно Закону Кабардино-Балкарской Республики от 21.11.2013 г. № 74-РЗ) [2]. При соблюдении указанных в них правилах можно создать положительный имидж служащего.

Основными технологиями формирования имиджа являются: средства массовой информации, общественное мнение, связь с общественностью.

Можно выделить следующие тенденции развития имиджа муниципального служащего:

- противоречивое отношение населения к имиджу муниципальных служащих;
- отсутствие интереса населения к деятельности органов власти;
- коррумпированность чиновников;
- падение уровня доверия к муниципальным служащим;
- недостаточное освещение деятельности городских властей средствами массовой информации.

Основные противоречия имиджа муниципального служащего заключаются в том, что:

- часть муниципальных служащих считает, что у них сложился положительный имидж, тогда как население думает иначе;
- муниципальные служащие считают, что их деятельность «открыта» и «прозрачна», что они делают все, чтобы улучшить жизнь населения, тогда как население говорит о коррумпированности, взяточничестве, безответственности и черствости служащих;
- местные средства массовой информации используют манипулятивные технологии при формировании имиджа муниципального служащего.

При формировании и изменении имиджа муниципального служащего необходимо подчеркнуть черты, которые наиболее привлекательны для публики и избегать упоминания о непривлекательных чертах лидера.

Имидж служащего нельзя рассматривать как раз и навсегда данный. В имидже в зависимости от ситуации могут формироваться новые грани [3]. Тенденции и противоречия, влияющие на формирование имиджа муниципального служащего, подвержены изменениям и соответствуют времени.

На имидж муниципального служащего влияют многие факторы: и его репутация, и внешний вид, и его соответствие ожиданиям людей. Репутация служащего отражена в слухах и историях про него, передаваемых устно и через СМИ. В них подчеркиваются его человеческие и деловые качества, способность быть лидером. Правильно построенные отношения пиар специалистов со СМИ помогут сформировать привлекательный имидж чиновника. Поэтому ключ к успеху - в правильности концепции развития общественных связей [4].

Основное назначение муниципальной службы заключается в служении обществу и гражданам, реализуя их интересы. Это, в свою очередь, требует особого внимания к их моральным принципам и ценностям. Основными из которых являются: честность, ответственность, подчинение закону, компетентность, справедливость, беспристрастность, политическая нейтральность, «социальная чувствительность», эффективность. В настоящее время, к числу новых ценностей причисляют: склонность к нововведениям, способность к «командной» работе и качество исполнения служебных обязанностей.

Настроение большей части населения муниципального образования к местной власти характеризуется пятью «не»: недоверие, неуверенность, незащищенность, нестабильность, некому жаловаться. Это и подтверждает, что в настоящий момент формируется отрицательный имидж служащего, когда население не проявляет заинтересованности к деятельности местных органов власти. Зачастую и местные власти не проявляют никакого энтузиазма в исправлении сложившейся ситуации.

Общественное мнение играет важную роль в формировании имиджа служащих и выступают в качестве одной из существующих тенденций. Мнение населения складывается из личных встреч и общения со служащими, так и через СМИ. Поэтому здесь может возникнуть некоторое противоречие, то есть, например, в СМИ опубликована только положительная информация о служащем, в то время как после личного общения с ним складывается отрицательный образ (или же наоборот). Отрицательное отношение к чиновнику сформировалось в общественном мнении в значительной степени под воздействием средств массовой информации.

В заключении, можно сделать следующие выводы и предположения:

- конструирование имиджа муниципальных органов власти является манипулятивной технологией управления, суть которой сводится к внедрению в сознание местного сообщества выгодных стереотипов и образов, побуждающих человека действовать, исходя не из своих интересов, а из интересов инициатора такого воздействия;

- результаты исследования показали, что дистанция власти между местными органами и населением велика, а муниципальные органы закрыты от местного сообщества, что делает восприятие образа этой власти ограниченным, а население, в свою очередь, подверженным манипулятивному влиянию;

- в результате отчуждения местной власти имидж конструируется не напрямую, а через дополнительный канал средств массовой информации. Однако в виду подконтрольности средств массовой информации муниципальным органам власти, СМИ не только не освещают насущные проблемы, но и избегают критики, тем самым, навязывают населению положительный образ муниципальной власти.

На основе выше сказанного можно сформулировать следующие определения относительно имиджа муниципального служащего:

1. это некий образ созданный как самим муниципальным служащим, так и сложившийся в сознании людей, в общественном мнении;
2. определенный стереотип поведения муниципального служащего;
3. это то впечатление, которое он воспроизводит на окружающих;
4. это внешний образ лица осуществляющего службу на должностях в органах местного самоуправления.

Имидж муниципального служащего - это его образ, восприятие служащего окружающими, что в целом определяет отношение населения муниципального образования к служащим органов местного самоуправления и формирует имидж муниципальной службы.

Суммируя сказанное, можно предложить такое определение понятия «имидж муниципального служащего» - это образ-представление, методом ассоциаций наделяющий объект, в качестве которого выступает муниципальный служащий, свойствами (социальными, психологическими, эстетическими и т.д.), которые не всегда имеют основания в реальных свойствах самого объекта, но обладают социальной значимостью для воспринимающего такой образ.

Итак, имидж муниципального служащего может быть как основным, так и побочным продуктом деятельности, но он не всегда искусственное образование. Важно не только создать имидж муниципального служащего, но и жить на уровне этого имиджа, все время его оправдывая и подкрепляя, иначе он окажется разоблаченным.

Все чаще мы сталкиваемся с противоречием, когда образ чиновника, создаваемый в массовом сознании средствами массовой информации, в частности печатными органами, не совпадает с его реальными характеристиками и способностью эффективно решать поставленные перед ним задачи. Налицо явные манипуляции с сознанием масс, снижение порога рационального осмысления политических процессов.

Образ служащего, внедряемый в массовое сознание, предстает как сложный социально-психологический феномен, в котором отражена совокупность его реальных личностных качеств, сформированных его деятельностью, средствами массовой информации, политической рекламой на фоне соответствующих стереотипов массового сознания.

Компоненты образа противоречивы, поскольку отражают несовпадение между личностными качествами чиновников и теми ролевыми требованиями, которые предъявляются к ним обществом с учетом социально-политической и экономической обстановки, между реальным имиджем и «эталонным образом», уже сформированным в общественном сознании. Поэтому актуальным становится изучение механизмов и современных тенденций формирования образа муниципального служащего.

Несмотря на относительное разнообразие отечественной и зарубежной литературы по проблеме имиджа политика, по вопросам социальной перцепции, массового сознания существует заметный дефицит в сфере исследования механизмов и современных тенденций формирования образа муниципального служащего в массовом сознании.

Управление имиджем - это отражение события направленное на улучшения имиджа, интенсивное владение информацией с прогнозируемой реакцией на нее. Для того чтобы привлечь внимание к образу, нужно показать его с новой, никогда не виданной стороны, убедить аудиторию,

удержать внимание публики. При этом из всех характеристик выбираются те, которые лучше всего будут воздействовать на население в целом и на отдельные целевые группы.

В результате страха разума перед самим собой, человек имеет около десятка психологических защит, и все они так или иначе связаны с имиджем. Имидж позволяет: скрыть свои недостатки, сформировав у других людей соответствующую систему впечатлений.

Формирование имиджа идет двумя путями: «стихийным» и «искусственным» (классификация Егоровой Е.В.).

«Искусственный» путь подразумевают такое формирование имиджа личности, которое производится опосредованно, целенаправленно и сознательно имиджмейкерами, специалистами из области. Паблик Рилейшинз или самим человеком (который хочет целенаправленно создать определенное мнение о себе в значимой для него группе).

«Стихийный» путь подразумевают «бессознательное» формирование имиджа личности «в голове» у воспринимающего субъекта, с помощью социально-перцептивных механизмов восприятия. Конечный «образ» - будет всегда результатом работы второго пути формирования, так как первый путь задает только направление работы, второй наполняет содержанием, образами и красками.

При формировании имиджа муниципального служащего все усилия направлены на благожелательное отношение к нему широких слоев населения. В формировании имиджа политика участвуют ученые-аналитики, психологи, визажисты, спичрайтеры, специалисты ПР, организаторы публичных акций, рекламисты.

Специфика деятельности муниципального служащего заключается в постоянном общении с людьми. Поэтому одна из важнейших задач муниципального служащего – научиться оставлять о себе хорошее впечатление, научиться формировать собственный имидж.

Имиджем муниципального служащего называют комплекс его внешних и внутренних качеств, ставший достоянием общественности.

Что же является составляющими частями имиджа? Это привлекательный внешний вид, умение вести себя в обществе, представить себя и свою работу путем организации презентаций, связей с прессой.

Специфика деятельности муниципального служащего предъявляет весьма серьезные требования к его внешнему облику. Внешний облик – первый шаг к успеху, поскольку для потенциального партнера его костюм служит кодом, свидетельствующим о степени надежности и респектабельности.

Имидж в деловом обществе является сугубо личностным инструментарием, с помощью которого возможно создание доверительных отношений.

Можно выделить три уровня связей с общественностью, каждый из которых обладает собственной спецификой, связанной с преобладанием тех или иных ресурсов: это федеральный, субъектный и локальный уровни. Каждый из них имеет собственную законодательную базу, которая определяет способы взаимодействия государственных структур, находящихся на определенном уровне, с общественностью.

На локальном уровне в настоящее время довольно редко встречается полноценная связь с общественностью, с четко определенными целями, задачами и функциями. Ее функцию обычно выполняют руководящие должностные лица и их заместители. Более того, связи с общественностью разных уровней отличаются характером ответственности перед общественностью. Обеспечение постоянного потока информации от органа власти к населению и обратно помогает чиновникам, с одной стороны, создавать атмосферу доверия и, с другой стороны, подтверждать свои действия путем потока сообщений.

В субъектах РФ работа по налаживанию связей с общественностью выполняется государственными информационными агентствами, управляющими по ПР, ответственными лицами по связям с прессой и другими функциональными подразделениями местных органов власти.

Эффективность взаимодействия с населением становятся одним из квалификационных требований к работникам органов государственного и муниципального управления.

Технологии связей с населением предполагают использование различных средств коммуникации. К ним относятся: программа для кабельного телевидения, информационный стенд, листовка, бюллетень, «горячий телефон», неформальные встречи, ответы на вопросы, приемы, совещания, посещения рабочих мест.

Средства массовой информации напрямую причастны к формированию имиджа. Они служат проводниками наиболее устойчивых представлений, укореняющихся как внутри страны, так и за рубежом. Язык отечественных СМИ подчас изобилует двусмысленными речевыми оборотами, порождающими сомнения, скажем, в целостности и стабильности российского политического пространства.

Средства массовой информации выступают главным источником получения сведений о деятельности муниципального служащего для общества, населения. Являясь первым источником по разглашению информации, они в своем роде оказывают влияние на формирование в сознании людей их первого впечатления о муниципальном служащем. И от того насколько качественно и правдиво они преподносят эту информацию, в дальнейшем это влияет на то, каким будет имидж муниципального служащего в глазах общественности: положительным или отрицательным. Имидж муниципального служащего зависит, прежде всего, от него самого: от его профессионализма, деловых и личных качеств, умения общаться,

слушать, его внимательности, то есть он должен быть мобильным, гибким, уметь чувствовать настроение других (понимать их).

Имидж муниципального служащего складывается также на основе общественного мнения, например, после беседы (обращения) населения с муниципальным служащим.

Связь с населением может осуществляться через работу приемных и отделов писем (обращений граждан) в органах государственной власти и управления. Их деятельность рассматривается как важнейший канал обратной связи, как источник крайне актуальной информации. При этом необходимо: распределить обязанности по работе с обращениями граждан; создать правила и технологические схемы работы с ними. Особое внимание должно обращаться на организацию работы приемных в органах власти. Надо определять время и место приема, консультационное обеспечение, соблюдать правовую точность, обеспечивать действенность, участие руководителей в приемах.

В отличие от образов имидж – это цель и, одновременно, инструмент управления общественным настроением. Такое управление осуществляется путем вбрасывания в публичную дискуссию определенного набора представлений о том или ином субъекте политического процесса.

Имидж – это то, как индивидуума воспринимают окружающие, публика. Оставить о себе необходимое впечатление - значит оставить след в эмоциональной памяти другого человека. Особенно это необходимо людям публичных профессий, политическим и государственным деятелям всем тем, кто в итоге выходит на массы.

Формирование эффективного имиджа муниципального служащего следует начинать с приведения его в соответствие общим требованиям:

- в политическом имидже должны обязательно присутствовать «черты победителя» (достижения личности в профессиональной деятельности) и «черты отца». По З.Фрейду «масса просто нуждается в лидере, как семейство нуждается в авторитетном отце». Отец - гарантия защиты, стабильности. Он может взять на себя ответственность. Он не даст в обиду. Он строг, может наказать, но защитит»;

- открытость, «видимая доступность». Люди склонны доверять тому, кто, по их мнению, способен решить их проблемы, а для этого он должен быть доступен, то есть к нему можно обратиться, написать, рассказать о своих чаяниях. И реакция со стороны муниципального служащего должна быть однозначной: выслушал, помог, решил, подействовал - не всем, конечно. Открытость вообще принимается как эффективная обратная связь населения с лидером;

- эффективные коммуникации. Имидж транслирует в процессе многочисленных коммуникаций, в ситуациях различного делового и межличностного общения. В процессе различных форм общения особое внимание следует уделять проявлению ума и доброжелательности. Опытные

лидеры в большинстве случаев придерживаются этого правила и выигрывают. Пренебрежение им формирует негативное отношение, злобность и агрессивность что в процессе общения не прощается;

- окружение. Если рядом с руководителем или лидером находятся достойные, хорошо известные и узнаваемые личности положительное отношение к ним переносится и на самого лидера. Срабатывает психологический феномен межличностных отношений, который сводится к крылатому выражению: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты»;

- личное обаяние. Это качество весьма важно, так как к обаятельным людям обычно формируется особое доброжелательное отношение, обуславливающее их существенные психологические преимущества. Развивать необходимо психологические составляющие обаяния: чувство юмора; внимательное и доброжелательное отношение к окружающим; эмоциональную заразительность; психологическую защищенность; коммуникативные способности; совершенствование «внешнего имиджа» (неординарность внешности, запоминаемость).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».
2. Закон Кабардино-Балкарской Республики от 4 июля 1998 года № 8-РЗ «О муниципальной службе в Кабардино-Балкарской Республике».
3. Гражданское общество, государственная власть и местное самоуправление: Материалы межрегиональной научно-практической конференции (Казань, январь 2001 года) \ Казань, 2001.
4. Шепель В.М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. М.: Культура и спорт: ЮНИТИ, 1997.
5. Имидж политического лидера по средствам PR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ref.by/refs/48/9791/1.html>, свободный.

Буйная Г.В.

Аллахвердова Ю.А.

ФГБОУ ВПО «ПВГУС»

Россия, Самарская область, г. Тольятти

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ БАНКОВ

В настоящее время широко распространены банковские услуги, без которых ни экономика государства, ни общество в целом уже не сможет существовать. С каждым днем появляются все новые и новые финансово-кредитные учреждения, предоставляющие финансовые услуги физическим и юридическим лицам, но не всегда и не все данные организации могут стабильно функционировать. Многие банки по разным причинам не могут справиться со своими обязательствами и зачастую становятся банкротами. Чтобы избежать данного негативного последствия существуют межбанковские отношения, которые помогают остаться на плаву

финансовым организациям, испытывающим трудности. Данные отношения представляют собой слияние или поглощение одних организаций другими.

Для того, чтобы понять, что это за методы, в каких случаях они используются и какие существуют отрицательные и положительные последствия от данных операций, дадим определения данным понятиям и произведем сравнительный анализ между ними.

Слияние банков – вид реорганизации, в ходе которой одно или более юридических лиц ликвидируется и в итоге создается новое кредитное учреждение. При этом права и обязанности всех участников слияния переходят к вновь созданному юридическому лицу в результате подписания передаточного акта.

Поглощение — это сделка, совершаемая с целью установления контроля над хозяйственным обществом и осуществляемая путём приобретения более 30 % уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании, при этом сохраняется юридическая самостоятельность общества.

Для того чтобы правильно охарактеризовать данные методы, необходимо также рассмотреть историю появления слияния и поглощений.

Этапы банковских слияний и поглощений в Российской Федерации.

Первый этап: 1995-1998. После кризиса межбанковского рынка в августе 1995 года количество российских банков начало сокращаться: с 2295 в начале 1996-го до 1841 к середине 1997 года. При этом процесс слияний и поглощений проходил весьма медленно. К основным мотивам в тот период можно отнести региональную экспансию московских банков, желание региональных банков противостоять ей, а также стремление к экономии масштаба и диверсификации продуктового ряда.

Второй этап: 1998-2000 послекризисный период. В результате кризиса 1998 года число банков в России значительно сократилось, а процесс консолидации замедлился: многие крупные банки прекратили свое существование. В 1999—2000 годах процесс консолидации российской банковской системы продолжился. В этот период основным видом поглощения было преобразование поглощаемого банка в филиал.

Третий этап: С 2000–2004 гг., периода поступательного роста российской экономики, развития процессов построения банковских групп и холдингов на основе процессов слияний и поглощений, улучшения делового и инвестиционного климата в стране, началась постепенная экспансия иностранных банков на российский рынок.

Четвертый этап: В 2005–2007 гг. экспансия иностранного банковского капитала перешла из скрытой стадии в открытую.

Это выразилось, прежде всего, в резком увеличении, как количества, так и объемов сделок поглощения российских банков нерезидентами.

Пятый этап: Со второй половины 2007г. ситуация начала меняться. Мировой банковский кризис замедлил рынок слияний и поглощений в

России. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. количество сделок слияния и поглощения снизилось на 51% с 85 до 42.

С января по август 2010 г. количество сделок покупки банков (45%) не изменилось по сравнению с аналогичным периодом послекризисного 2009 г., при росте общей стоимости сделок с 1,2 млрд. руб. до 1,42 млрд. руб. Сделки осуществлялись в основном в форме покупки контрольного пакета, на слияния приходится 25% сделок.

В России, как и во многих западных странах, этот период характеризуется активным участием государства в разрешении проблем вызванных кризисом. Государство разработало схему санации «утопающих» банков. Были приняты соответствующие законодательные акты.

Государство с участием государственных корпораций АСВ, ВЭБ, РЖД проводило санацию проблемных банков. Реализовывалась одна из четырех возможных схем:

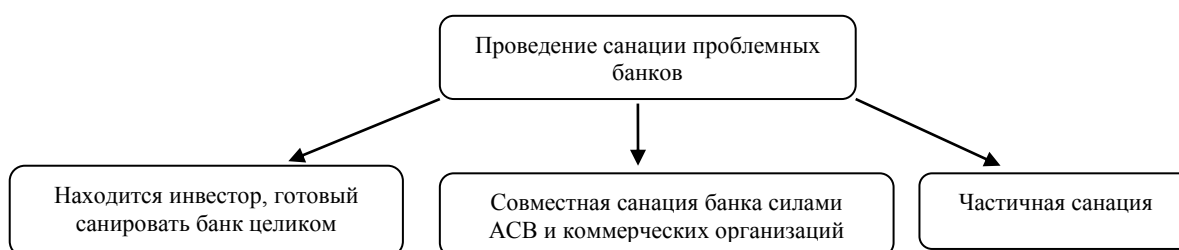


Рис. 1. Схема проведения санации проблемных банков

Агентство по страхованию вкладов приходит к выводу о ликвидации кредитной организации (при существенном снижении капитала, низком качестве кредитного портфеля и других активов, отсутствии потенциальных инвесторов).

В мире бум слияний компаний в целом и банковского сектора в частности приходился на 1990-2000 годы. Именно в это время в результате объединений были созданы такие гиганты, как Bank of America Merrill Lynch, J. P. Morgan Chase и другие.

Для России характерна значительная специфика процессов слияний и поглощений. Она состоит:

- в слабости контроля регулирующих государственных органов за процессами слияний и поглощений;
- в сравнительно низком использовании в процессах слияний и поглощений инструментов фондового рынка;
- в непрозрачности структуры собственности банков и концентрации в одних руках значительно большего пакета акций по сравнению с западными банковскими структурами.

В России одним из самых крупных слияний в финансовом секторе считается объединение МДМ Банка и Урса Банка. Процесс был завершен в 2009 году, когда было создано ОАО «МДМ Банк» с новой генеральной банковской лицензией, а существовавшие ранее юридические лица

ликвидированы. В результате новая структура заняла 15-е место в рейтинге российских кредитно-финансовых учреждений по нетто активам и 12-е - по размеру собственного капитала. При этом значительно возросла и прибыль: по итогам 2010 года банк заработал около 2 млрд. рублей по сравнению с 849,6 млн. за предыдущий период.

С экономической точки зрения слияние банков приводит к сложению их капиталов и активов, что способствует укрупнению банков. Кроме того, такая реорганизация позволяет увеличить долю на рынке, которую получает объединенная структура, сокращаются расходы на управление, взаимно пополняется ряд предлагаемых банковских продуктов, а также расширяется география присутствия.

Основная сложность проведения слияния банков заключается в необходимости получения новой лицензии для создаваемой кредитной организации.

В зависимости от механизма слияния или поглощения выделяют:

- слияния или поглощения с присоединением всех активов и обязательств;
- покупку некоторых или всех активов поглощаемого банка;
- покупку акций с оплатой в денежной форме;
- покупку акций с оплатой акциями или другими ценными бумагами.

Виды слияния в зависимости от отраслевых связей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика видов слияния

Вид слияния	Характеристика	Цель	Разновидности
1	2	3	4
Горизонтальное	Слияние компаний, производящих сходные продукты. С учетом специфики банковского сектора слияния происходят между банками, которые обычно действуют в одном сегменте рынка и представляют клиентуре сходные услуги	Увеличение сегмента рынка, обслуживаемого банком, рост его капитализации и повышение конкурентоспособности, а также получение экономии от масштаба деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - слияния, нацеленные на расширение географии рынка банка-покупателя; - слияния, нацеленные на расширение продуктового ряда банка-покупателя
Вертикальное	Происходят между корпорациями, которые действуют на разных стадиях производства в	Расширение своей операционной деятельности либо на предыдущие производственные стадии,	<ul style="list-style-type: none"> - вертикальное слияние на стадию вперед; - вертикальное слияние на стадию

	отраслях, тесно связанных различными снабженческо-сбытовыми связями	вплоть до поставщиков сырья, либо на последующие - до конечных потребителей продукции корпорации	назад
Конгломератное	Объединение различных видов бизнеса с отсутствием производственных и отраслевых связей	Диверсификация своих операций	– слияния по расширению географического сегмента присутствия; – родственные или концентрические слияния; – чистые конгломератные поглощения

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний, можно выделить два вида слияний:

- национальные слияния - объединения компаний, находящихся на территории одного государства;
- транснациональные слияния - слияния компаний, находящихся в разных странах (transnational merger), приобретение компаний в других государствах (cross-border acquisition).

Обобщенный вариант классификации слияний и поглощений по различным критериям приведен на рисунке 2.

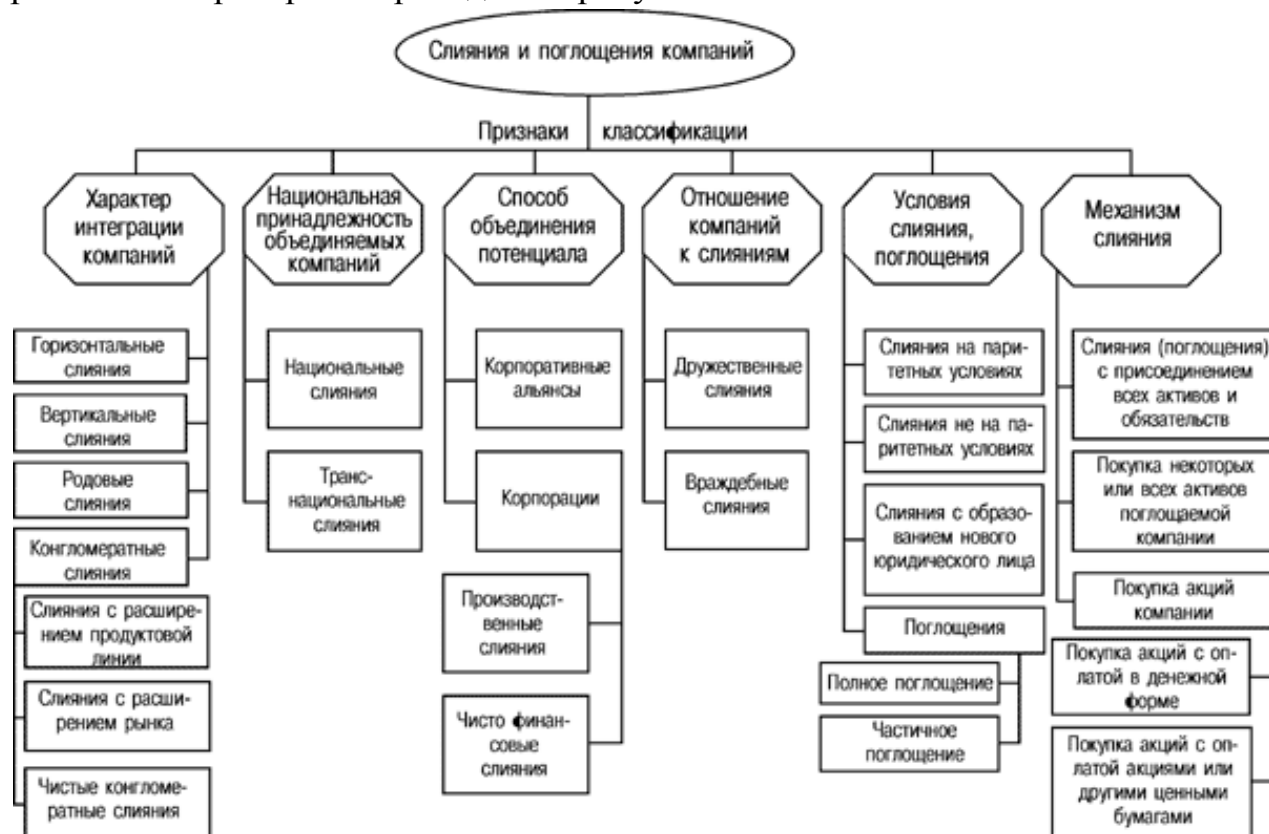


Рис.2. Классификация типов слияний и поглощений компаний

Процесс слияний и поглощений включает стратегический, тактический и операционный уровни его реализации. Для наглядности представим данные процессы в виде схемы на рисунках 3 и 4.

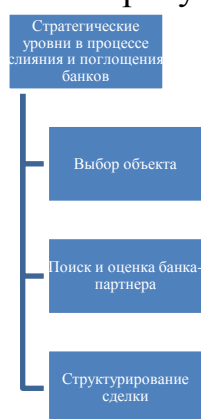


Рис. 3. Схема выбора объекта при стратегическом уровне



Рис.4. Схема тактического уровня поглощения и стабилизации

Все данные виды слияний и поглощений имеют и мотивы появления данных операций в финансовой сфере. К основным мотивам данных операций можно отнести:

1. Диверсификацию и интеграцию с целью быстрого доступа на новые рынки, расширения диапазона услуг;
2. Экономии на масштабах деятельности;
3. Комбинирование взаимодополняющих ресурсов;
4. Возможность использования избыточных ресурсов;
5. Уменьшение или устранение неэффективности деятельности;
6. Преодоление недостаточной капитализации;
7. Ответная реакция на усиление позиций конкурентов в результате предпринятых ими сделок слияний и поглощений;
8. Налоговые мотивы;

9. Личные мотивы управляющих;
10. Покупка банка для последующей распродажи его по частям с целью извлечения прибыли.

При наличии мотивов и с учетом того, что данные финансовые операции производятся целесообразно, следует учесть факторы, которые обеспечат успешное проведение данной сделки.

Для этого необходимо:

- правильно выбрать организационную форму сделки;
- обеспечить четкое соответствие сделки антимонопольному законодательству;
- иметь достаточное количество финансовых ресурсов для объединения;
- в случае слияния быстро и мирно решить вопрос о руководстве;
- максимально быстро включить в процесс слияния не только высший, но и средний управленческий персонал.

При выполнении всех правил финансовой организацией, существует вероятность появления различных рисков. Для того, чтобы предотвратить различного рода препятствий банковскому учреждению следует проанализировать все возможные риски и подготовить стратегии для недопущения критичной ситуации.

Распределим все возможные риски по классификационным признакам и сведем их в таблицу 2.

Таблица 2

Виды банковских рисков при слиянии и поглощении

№ п/п	Классификационный признак	Виды банковских рисков
1	2	3
1.	Характер организации слияний и поглощений	риски равноценных слияний риски неравноценных слияний риски присоединений риски поглощений
2.	Инициация слияний и поглощений	риски слияний и поглощений при инициации присоединяющей стороны риски слияний и поглощений при инициации присоединяемой стороны риски слияний и поглощений при инициации третьей стороны (АСВ, посредники, санаторы)
3.	Целевая установка присоединяющей структуры	риски и шансы сфер деятельности, клиентской базы, проектов риски и шансы маркетинга и репутации
4.	Целевая установка присоединяемой структуры	риски и шансы эффективности менеджмента, репутации, партнерских отношений риски организационной структуры и персонала шансы адекватности нормативам банковского надзора
5.	Организационная	риски и шансы добровольного взаимозаинтересованного

	мотивация слияний и поглощений	слияния риски и шансы односторонне инициируемого слияния и поглощения риски принудительного поглощения
6.	Носители рисков слияний и поглощений	риски и шансы поглощающей структуры риски и шансы поглощаемой структуры риски и шансы контрагентов поглощающей структуры риски и шансы контрагентов поглощаемой структуры риски и шансы внешних структур
7.	Результат слияний и поглощений	риски и шансы достижения синергического эффекта риски недооценки последствий риски и шансы совершенствования организационной структуры и управления персоналом риски смены политических приоритетов и потери части клиентов

После того, как финансовая организация рассмотрит возможные риски, необходимо разработать способы защиты. Основные способы защиты представим в виде схемы на рисунке 5.

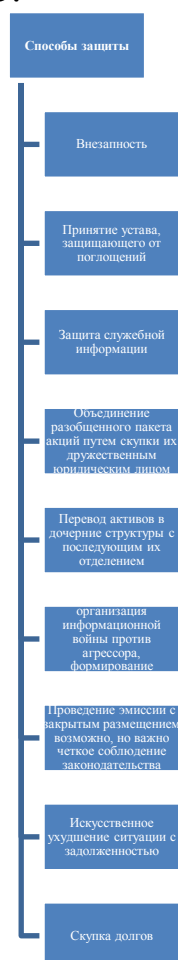


Рис.5. Способы защиты от поглощений

Таким образом, слияние представляет собой объединение двух или более банков, происходящее путем обмена или выпуска акций, в результате

которого образуется новая структура. Поглощение же происходит, когда один участник операции приобретает контрольный пакет акций другого, который в результате перестает существовать. С помощью ведения правильных стратегий, учитывающих состояние экономической ситуации и особенности конкретной финансово-кредитной организации, можно избежать возможных рисков.

Булатова А.И., к.с.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

Нигматзянова А.В.

студент 2 курса

направление подготовки 080100. «Экономика»

Институт экономики, финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РФ

Ключевые слова: банковская система, экономика России, банковский сектор.

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы функционирования банковской системы в Российской Федерации. С целью решения данных проблем авторами были проанализированы и предложены решения, которые могут оказать влияние на успешное функционирование банковской системы.

Банковская система является одним из важнейших элементов финансовой отрасли российской экономики. Она призвана выполнять множество специальных функций – к их числу относятся проведение расчетных и кассовых операций, кредитование, инвестирование, хранение денежных и других средств и управление ими. Поэтому сложные банковские отношения являются постоянным объектом пристального внимания экономистов, юристов, предпринимателей и т.д., которым приходится постоянно сотрудничать с банками и пользоваться их услугами.

Одной из самых важных функций банка для экономической системы является кредитование. В результате кредитования расширяется производство товаров, преумножается капитал, растет уровень жизни. Банковские кредиты играют важную роль в экономике, потому что в больших размерах обеспечивают финансовыми ресурсами промышленность, сельское хозяйство, торговлю.

Банковская система России в современных условиях переживает серьезные структурные изменения; более активно используются достижения современных информационных технологий, составляющих основу модернизации банковской деятельности; повышается качество банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и

услуг, рост их качества и совершенствование способов предоставления, повышение долгосрочной эффективности и устойчивости банковского бизнеса; внедряются эффективные системы управления, включая управление рисками, а также развивается процесс консолидации российского банковского сектора, базирующийся на экономических интересах всех участников; разрабатывается и дополняется новое банковское законодательство в соответствии с задачами современного этапа хозяйственного развития.[3, с.113]

Становление банковского дела России, определение его места в обществе и формирование менталитета происходили на общем фоне социальных перемен. В настоящее время в России наблюдается двухуровневая банковская система, которая претерпела многочисленные преобразования в ходе своего становления. Итогом развития банковской системы России за годы реформирования социально-экономического строя страны до 1998 года является то, что в России начала формироваться банковская система, которая строится на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой. Российские коммерческие банки, пройдя период становления, превратились в мощные финансовые структуры и стали играть важную роль в сложных процессах преобразования общества и экономики. [2, с.43]

Наряду с некоторыми благоприятными тенденциями, развивающимися в российском банковском секторе и которых нельзя переоценивать, развитие банковской системы России осложняется рядом нерешенных проблем:

- не сформулирована четкая модель построения необходимой государству банковской системы, не созданы необходимые условия для ее развития;

- низкий уровень доверия к банкам со стороны клиентов, кредиторов и инвесторов;

- низкий уровень капитализации банков;

- недостаточная развитость инфраструктуры оказания банковских услуг;

- значительный удельный вес налично-денежного обращения и финансовых потоков государства, которые проходят вне банковской системы;

- отсутствие адекватной защиты со стороны государства коммерческих банков, которые являются центральным элементом всей кредитной системы и т.д.

На наш взгляд, решениями данных проблем, кроме активного развития институтов и инструментов банковской системы, могут стать:

- совершенствование законодательства Российской Федерации, создание системы регулирования и надзора в сфере финансовых услуг;

- улучшение качества корпоративного управления и управления рисками в кредитных организациях;

-ускоренное внедрение современных технологий в деятельность банков;

-расширение возможностей и повышения качества потребления банковских услуг населением и организациями.

Динамика решения задач развития банковского сектора в значительной степени зависит от состояния правовой среды, инвестиционного и делового климата, налоговых условий, регулирования банковской деятельности, состояния банковского надзора и эффективности функционирования системы страхования банковских вкладов.

Использованные источники:

1. Гефеле О.Ф. «Проблема формирования и функционирования банковской системы России» // Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики. 2007. Т. 2. № 3. С. 43.
2. Иванов Э.А., Иванова И.В «Понятие, сущность и правовое регулирование российской банковской системы» // Транспортное дело России. 2012. № 5. С. 113-116
3. Резбаев Б.М. «Проблемы модернизации банковской системы в современных условиях» // Проблемы востоковедения. 2011. № 1 (51). С. 24-28.
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 <http://www.consultant.ru/popular/bank/>
5. <http://www.banki.ru/>

Булдакова А.С.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»

Россия, г. Саранск

ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ КАК ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РФ

В данной статье обосновывается необходимость реформирования системы региональных налогов, а также рассматриваются основные направления совершенствования региональной системы налогообложения.

Ключевые слова: региональные налоги, налоговая система, налоговое администрирование, транспортный налог, налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес.

Региональные налоги являются рычагом стимулирования финансовых ресурсов в субъектах РФ. При помощи региональных налогов правительственные органы субъектов могут воздействовать на экономику региона в целом, уравнивая при этом условия для участников общественного воспроизводства. При грамотном сочетании налоговых методов с другими рычагами регулирования экономических отношений, есть возможность

создать предпосылки для формирования и функционирования целостных рыночных отношений.

В современных условиях особую актуальность имеет проблема определения направлений экономического развития нашей страны в целом и ее субъектов. Для Российской Федерации исторически присуще наличие неравенства между субъектами, которое проявляется, в первую очередь, на уровне их социально-экономического развития.

В связи с этим ключевую роль необходимо отвести решению проблем, связанных с рассмотрением системы региональных налогов как основы финансовой самостоятельности субъектов РФ. Учитывая, что в основе оценки финансовой самостоятельности каждого региона лежит определение возможного объема налоговых доходов, важным аспектом является поиск путей реформирования системы региональных налогов для повышения уровня самодостаточности и независимости субъекта.

В соответствии с российским законодательством, к региональным налогам относятся:

- 1) транспортный налог
- 2) налог на имущество организаций
- 3) налог на игорный бизнес.

По нашему мнению, налоговый потенциал региона является многогранной категорией, которая имеет количественное выражение налоговых поступлений государства, полученного в ходе оптимального применения ресурсов территории в условиях современной системы налогообложения.

Данное утверждение побуждает рассматривать региональные налоги на нескольких уровнях налоговой системы одновременно, обобщая полученные результаты.

Рассмотрим региональный налоговый потенциал Республики Мордовия.

Рассмотрение налоговых доходов Республики Мордовии необходимо изучать в комплексном анализе: так как регион является сложным социально-экономическим комплексом, который включает как социально-бытовую сферу, так и производственную. Эти сферы находятся во взаимозависимости и согласованности, что помогает более полно использовать потенциальные ресурсы для удовлетворения потребностей населения.

В практике ключевым показателем валового регионального продукта является налог на доходы физических лиц – граждан, проживающих и работающих в том или ином регионе, однако, данный вид налога включает и доходы нерезидентов, подлежащие налогообложению в том или ином субъекте, а также включает средства, которые тратят туристы на территории региона [4, 26].

Суммарная совокупность налоговых взносов, которые поступили в региональный бюджет является фактически сложившимся показателем и может считаться реализованным налоговым потенциалом.

Рассмотрим показатели, характеризующие реализованный налоговый потенциал и номинальный налоговый потенциал, используя в качестве основы сумму региональных налогов, уплаченных гражданами республики [Таблица 1]. [4, 27].

Таблица 1 – Динамика показателей реализованного и номинального налогового потенциалов Республики Мордовия, млн рублей

№	Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
1	ВРП, млн.р	46000,3	6735,9	64290,0	68404,5	77365,5
2	НПРi (налоги)	28103,0	12795,0	16078,0	17452,0	19450,0
3	Взносы в страх. фонды	1420,0	1620,0	2072,0	2249,1	2506,6
4	Налоговые доходы – всего (2+3)	29523,0	14415,0	18150,0	19701,1	21956,6
5	Взыскано принудительно налоговыми органами	2911,5	1421,6	1789,9	1904,5	2153,9
6	Доначислено по результатам налоговых проверок, млн.р.	7495,4	1662,9	887,0	760,7	1050,2

Опираясь на данные Таблицы 1 можно сказать, что абсолютные показатели налоговых доходов региона неуклонно растут. Исключение составили лишь 2008-2009гг, когда на экономику региона оказали влияние последствия мирового финансового кризиса. Однако, реализация антикризисных мер, позволила в 2010 году смягчить негативные последствия экономического кризиса, о чем говорит рост показателей.

В 2011-2012 годах мы наблюдаем также положительную динамику, что связано с улучшением состояния в основных отраслях экономики.

Стоит сказать, что увеличение налоговых доходов региона достигается не только посредством соблюдения платежной дисциплины. Рост объемов производства обуславливает реальный и рост ВРП и налоговых поступлений. На изменение объема количества налоговых поступлений в бюджет республики влияют также изменения и коррективы в налоговом законодательстве.

Острая необходимость развития региональной налоговой системы Республики Мордовия обусловлена структурой экономики, существенным преобладанием отраслей и сфер с низким налоговым потенциалом.

Именно поэтому меры по налоговому регулированию должны быть тесно увязаны с макроэкономической политикой всего государства,

направленной на прогрессивные структурные сдвиги. Для снижения дотационной зависимости республики, налоговая политика должна быть направлена на развитие и укрепление налогового потенциала, совершенствование налогового администрирования, мобилизацию налогов.

При реформировании системы регионального налогообложения ключевые элементы, влияющие на налоговый потенциал, должны быть расположены по принципу налоговой ликвидности:

1. Фактически уплаченные региональные налоги;
2. Взыскание налогов в принудительном порядке;
3. Масштаб уклонения от уплаты региональных налогов;
4. Налоговая база в перспективе, которая будет приносить доходы при законодательной инициативе органов местного самоуправления, а также при инвестиционной активности налогоплательщиков [2, 350].

В этой связи при проведении реформы в системе региональных налогов необходимо воздействовать на все вышеперечисленные аспекты.

Исходя из этого, необходимо выделить следующие предложения по реформированию системы региональных налогов:

1. Совершенствование налоговой базы по отдельным группам налогов.

Эффективность региональной системы налогов может быть достигнута только при учете специфики видов экономической деятельности, что окажет благотворное влияние на экономические показатели налоговой системы в целом. Реализация данного направления предполагает наличие эффективного механизма налогообложения, условий и порядка предоставления налоговых льгот всем хозяйственным субъектам, производящими конкурентоспособную на открытом рынке инновационную продукцию.

2. Совершенствование системы налогового администрирования.

В том случае, если регионам будет передана часть федерального налога на прибыль организаций, (2 п.п. налоговой ставки), то это позволит увеличить доходы региональных бюджетов на 6%, в данном случае увеличится количество бездотационных регионов на 20% (сейчас таких регионов 14).

В качестве одного из вариантов можно предложить распределение части поступлений налога на добавленную стоимость (к примеру, 4 п.п. внутри действующей ставки данного налога) по регионам в соответствии с подушевым принципом. Данную меру можно позаимствовать из опыта зарубежных стран, а именно Германии, где в региональные и местные бюджеты передается часть поступлений НДС, при этом 75% передаваемой суммы распределяется между ними пропорционально числу жителей в каждом регионе [25]. Внедрение данной меры поможет увеличить доходов регионов на 1-1,5% ВВП.

3. Научно - обоснованное осуществление функции по распределению налоговых полномочий между уровнями государственной власти и

соответствующими бюджетами, а также централизации и децентрализации этих полномочий. Долгосрочной целевой перспективой инновационной экономики является создание условий эффективного перераспределения финансовых ресурсов. Реализация данной задачи напрямую зависит от решения такой важной проблемы современной налоговой системы, как минимизация территориальной мобильной налоговой базы. Общеизвестно, например, что чем выше возможности для перемещения налоговой базы между региональными органами управления, тем меньше должно быть налогообложение и больше централизация налоговых полномочий.

4. Преобразование функции контроля механизма регионального налогообложения. Данное направление может быть приведено в действие при помощи создания благоприятной налоговой обстановки в целях привлечения секторов теневой экономики к уплате налогов в регионе, достижение прозрачности процедур начисления региональных налогов, упрощение налогового контроля, что в системе должно охватить большое количество источников доходов и простимулировать приоритетные отрасли экономики.

В этой связи необходимы последовательные действия по предотвращению попыток уклонения от уплаты налогов. В настоящее время налоговая нагрузка воспринимается болезненной добросовестными налогоплательщиками, когда другие, работающие в тех же экономических условиях, уклоняются от уплаты налогов. Дело не только в недополучении бюджетом доходов, которые могли бы быть использованы в интересах общества, но и в неравенстве условий экономической деятельности.

В целях сокращения неоправданных административных издержек налогоплательщиков следует обеспечить упрощение налогового учета и возможность использования документов бухгалтерского учета при подготовке и представлении налоговой отчетности.

5. Для увеличения регулирующей и фискальной функций налога на имущество организаций предполагается привести коррективы в действующую систему налогообложения имущества – весомая роль источника доходов регионального бюджета должна отводиться налогу на недвижимость, а принципы его взимания должны стимулировать наиболее эффективное применение имущества.

В рамках данной реформы необходимо учитывать вопрос о введении налога на объекты роскоши. Данная реформа может положительно отразиться на региональных доходах, в случае поступления денежных средств с налогооблагаемого имущества в бюджет Российской Федерации.

6. Создание на законодательном уровне условий для развития игорного бизнеса. Необходимо пересмотреть на законодательном уровне развитие игорных зон (источники финансирования, расположение, инфраструктуру) в целях привлечения инвестиционных вложений в данную отрасль. Сейчас игорный бизнес находится практически в бесконтрольном положении.

Растет количество теневых игорных заведений, которые фактически не платят налоги в региональный бюджет. Необходимо ужесточить меры по контролю игорного бизнеса на территории РФ: не прекращаемая проверка возможных местоположений нелегальных заведений, контроль лотерейной деятельности, недопущение переквалификации игровых автоматов в моментальные лотереи, запрет доступа на Интернет-сайты онлайн-казино (включая, иностранные домены). Если выполнить все это в комплексе, а не отдельными шагами, реформа примет законченный вид, налог на игорный бизнес восстановит свою актуальность и будет приносить в региональный бюджет значительные денежные средства.

7. Большую роль в реформировании региональной налоговой системы может сыграть увеличение инвестиционных вложений в реальный сектор экономики, что косвенным образом может повлиять на увеличение налоговых поступлений в региональный бюджет. Однако, при реализации данного направления федеральные и региональные власти должны действовать сообща. Первые должны внедрять меры по преодолению депрессивности, включая так называемые автономные инвестиции, а вторые с учетом местной специфики – стимулировать развитие производства, включая меры налогового регулирования.

Таким образом, посредством внедрения предложенных нами направлений совершенствования системы региональных налогов как основы финансовой самостоятельности субъектов РФ позволит, по нашему мнению, эффективно осуществлять процесс совершенствования налогооблагательного механизма регионов и простимулировать, в этой связи, модернизацию региональной экономики в частности, и государства в целом.

Предложенные нами мероприятия помогут не только активизировать и улучшить накопленный потенциал регионального налогообложения, но и сформировать благоприятную среду для его расширения и развития, что обеспечит процветание экономики региона.

Использованные источники:

- 1 Алехин С. Н. Анализ перспектив наполнения бюджета при снижении налогового бремени налогоплательщиков / С. Н. Алехин // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 15. – С. 350.
- 2 Березин М. Ю. Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры / М. Ю. Березин – М. : Волтерс Клувер, 2006. – С. 332.
- 3 Кочеткова Ю. С. Оценка налогового потенциала Республики Мордовия и пути его повышения / Ю. С. Кочеткова, А. А. Волков // Экономика и социум. – 2013. – №2. – С. 25-43.
- 4 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (НКРФ) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант [сайт]

нформ.-правовой компании]. – [М., 2010]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/> . – Загл. с экрана.

*Булименко Н. Г.
студент*

*Российская академия народного хозяйства и государственной
службы
Россия, г. Волгоград*

СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ СОНИТЕЛЬНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА

В данной статьеотражены классические элементы системы управления дебиторской задолженностью и предложены специфические инструменты, применяемые в организация жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управлениедебиторскойзадолженностью, организации жилищно-коммунального сектора.

Нынешнее развитие российской экономики неразрывно связано с предоставлением полной самостоятельности организациям в выборе ими рынков продажи продукции и услуг, а, следовательно - партнеров по бизнесу, в том числе, будущих дебиторов. Поэтому дебиторская задолженность, как реальный актив, играет важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Слишком высокая ее доля в общей структуре активов предприятия снижает ликвидность и финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта и повышает риск ее финансовых потерь. Разумное же предоставление кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании.

Нестабильность экономического состояния сильно увеличивает риски невозвращения долгов и задолженностей, поэтому предприятиям необходимы методы и технологии, помогающие правильно управлять дебиторской задолженностью и уменьшить невозврат дебиторской задолженности, что сократило бы их риски. Так как дебиторская задолженность — это платежи, которые не поступили в бюджет предприятия, то оно не может воспользоваться этими средствами в своих интересах: закупить материалы, произвести ремонт оборудования, расплатиться с кредиторами и другое, что может негативно отразиться на деятельности предприятия. При отсутствии постоянного или цикличного управления дебиторской задолженностью существует риск перехода части ее в невозвратную.

Наличие дебиторской задолженности влечет неизбежные экономические потери для организации. В то же время многие организации не отказываются предоставлять беспроцентный кредит своим покупателям и,

более того, рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса, инструмент управления оборотным капиталом организации и др. Эффективность такого инструмента спорна и будет зависеть от многих факторов, однако, очевидно, что организации ЖКХ отказать покупателям в предоставлении отсрочки по оплате услуг не могут и, как следствие, наличие дебиторской задолженности для таких организаций является не результатом добровольного выбора, а объективной неотъемлемой частью их деятельности.

На сегодняшний день количество факторов, оказывающих влияние на размер дебиторской задолженности, велико, что затрудняет точную и адекватную оценку риска невозврата долга. Правильно выполненный прогноз риска оказывает значительное влияние на финансовое состояние компаний, это и увеличение оборачиваемости, повышение ликвидности и рентабельности.

Традиционные методы не позволяют дать комплексную оценку дебиторов, в то же время любое предприятие, реализующее продукцию, заинтересовано, в первую очередь, в платежеспособности, надежности дебиторов, а также в их способности быстро и эффективно справляться с возникшими трудностями. Судить об этом на основе информации о предыдущих сделках не всегда представляется возможным. В этой связи необходимо сформировать научно-методическую базу и выработать практические рекомендации по созданию адекватной системы взыскания дебиторской задолженности с целью исключения возникновения сомнительных и безнадежных долгов.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью, улучшения ее качества целесообразно проводить анализ с точки зрения рисков, как самих дебиторов, так и их дебиторской задолженности.

В составе дебиторской задолженности данных организаций, наибольшую долю составляют:

- задолженность потребителей жилищно-коммунальных услуг - собственников жилых помещений физических и юридических лиц;
- задолженность бюджетов всех уровней по финансированию предприятий жилищно-коммунального комплекса, направленного на возмещение льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг, предоставленных гражданам;
- задолженность бюджета по финансированию расходов, обусловленных производственной деятельностью, не предусмотренных при формировании экономически обоснованного тарифа.

Задолженность населения по оплате жилья и коммунальных услуг - наиболее распространенный на сегодняшний день вид долгов в ЖКХ. Удельный вес этой категории работ составляет, как правило, 75-90%. При

этом, доля сомнительной дебиторской задолженности составляет порой более 50%.²⁸

Особенности функционирования организаций сферы ЖКХ влекут наличие соответствующей специфики в управленческих решениях. Различие проявляется фактически уже в постановке цели.

Так, в организациях, которые вправе самостоятельно решать вопрос о том кому оказывать или не оказывать те или иные услуги, считается, что целью управления дебиторской задолженностью является ее оптимизация, так как величина, рост или снижение дебиторской задолженности (само по себе, в отрыве от прочих показателей) не является ни положительным, ни отрицательным фактом. Например, увеличение данного показателя в динамике может свидетельствовать как об увеличении объемов продаж, так и о неэффективном управлении этим ресурсом.

Если же говорить об организациях ЖКХ, то у них нет необходимости стимулировать объем сбыта путем предоставления скидок или льгот в виде отсрочки платежа, и, соответственно в отношении дебиторской задолженности они, как правило, преследуют цели, направленные не столько на оптимизацию, сколько на сокращение ее размера, в том числе:

- сокращение сроков погашения долга и своевременное погашение дебиторской задолженности;

- снижение доли и суммы сомнительных и просроченных долгов и т.д.

В классическом представлении система управления дебиторской задолженностью включает в себя следующие элементы²⁹:

1. Анализ дебиторской задолженности. Анализ является источником информации для принятия управленческих решений как в отношении существующей дебиторской задолженности (оперативные решения, требующих немедленной реализации), так и в целом в отношении всей кредитной политики по отношению к покупателям (стратегические решения). Наиболее распространенными являются показатели уровня, динамики, состава и структуры дебиторской задолженности (по срокам ее возникновения, группам дебиторов, видам задолженности и др.), показатели оборачиваемости, длительность финансового цикла. В процессе анализа, прежде всего, нужно оценить состав, причины и сроки образования дебиторской, установить: нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если они есть, то необходимо срочно принять меры по их взысканию.

2. Формирование кредитной политики и системы кредитных условий. На данном этапе компания дает ответы на такие вопросы: Будет ли предоставляться кредит или нет? Всем покупателям без исключения или избранным? В одинаковом размере или дифференцировано?

²⁸Фролов А.С. Реформирование системы жилищно-коммунального комплекса/А.С. Фролов// Финансы. 2011. – №2. – С.25-29

²⁹Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К. Ника-Центр. – 2009. – 528с.

3. Определение собственных стандартов кредитоспособности партнеров. В рамках этой деятельности определяются критерии на основании которых будет решаться вопрос о предоставлении покупателям отсрочки по расчетам за реализованную продукцию. Стандарты кредитоспособности – это критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и вытекающие отсюда возможные варианты оплаты. Очевидно, что коммерческие организации, в отличие от кредитных компаний, как правило, не могут использовать стандартные методики оценки финансовой устойчивости и платежеспособности контрагента, так как не располагают информацией необходимой для проведения такого анализа и не имеют возможности ее получить. Все же устанавливать свои специфические критерии (вид деятельности, покупателя, срок взаимодействия с ним, репутация и т.д.) и формирование информационной базы для их расчета считается целесообразным и более того необходимым.

4. Применение системы поощрения добросовестных партнеров в виде скидок с отпускной цены. Скидка представляет собой уменьшение цены продаваемого товара. Она может зависеть от решения продавца (например, сезонные скидки), или от выполнения покупателем определенных условий.

5. Разработка штрафных мер и санкций. Целесообразность определения штрафных мер не вызывает сомнения ни у одного контрагента, однако в практической деятельности компании зачастую не уделяют должного внимания вопросам документального оформления отношений (не заключают договора поставки, используют универсальные и типовые формы, не содержащие положений о санкциях и т.д.).

6. Инкассация дебиторской задолженности. Под инкассацией дебиторской задолженности понимается поступление денежных средств в погашение задолженности. В рамках данной деятельности определяются формы и сроки напоминаний покупателям о дате платежа, устанавливаются возможные условия пролонгирования долга, организуется процесс взыскания дебиторской задолженности посредством обращения в судебные инстанции.

7. Реализация дебиторской задолженности. Эта деятельность еще не получила достаточно широкого распространения в нашей стране и в большинстве учебных изданий рассматриваются три основные формы ее осуществления: факторинг, форфейтинг, учет векселей. Однако большее распространение в практике организаций малого и среднего бизнеса за рубежом получила деятельность по реализации дебиторской задолженности коллекторским компаниям.

8. Создание резервов по сомнительным и безнадежным долгам. Своевременное и грамотное формирование резервов может позволить компании существенно снизить налоговую нагрузку по налогу на прибыль и,

тем самым, уменьшить свои потери, обусловленные наличием дебиторской задолженности.

Не все из, перечисленных выше элементов управления дебиторской задолженностью, несмотря на свою универсальность, являются актуальными для организаций сферы ЖКХ. Указанные организации осуществляют взаимодействие не столько с контрагентами, сознательно вступающими в договорные отношения и принимающими на себя обязательства по оплате услуг, сколько с лицами (в основном физическими), воспринимающими потребляемые услуги как нечто обязательное, навязанное, не поддающееся управлению и регулированию. Поэтому причины нарушения сроков оплаты зачастую иррациональны, основаны не на экономической составляющей, а психологии людей. Так, практика деятельности управляющих компаний показывает, что более 45 % потребителей нарушают платежную дисциплину, из них:

- 3-5% по причине отсутствия средств (потеря работы, чрезвычайные происшествия и т.п.);
- 15- 20% - платят с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по причине привычки, менталитета;
- 2-3% - граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко (1-2 раза в год) в связи с нехваткой времени или просто потому, что «так удобнее»;
- 1 – 2 % - не платят и отказываются от какого-либо сотрудничества, ждут истечения срока исковой давности т.д.

Незначительный интерес специалистов по управлению дебиторской задолженностью в сфере ЖКХ вызовут вопросы формирования системы кредитной политики и кредитных условий и методики определения собственных стандартов кредитоспособности. В отличие от многих прочих коммерческих организаций организации сферы ЖКХ, за редким исключением, не вправе отказать в предоставлении услуги, и, как следствие, не могут решать вопрос о том, кому оказывать услугу, а кому нет, кому на условиях отсрочки, а кому при условии полного расчета. И наоборот, особую значимость, для организаций сферы ЖКХ приобретает деятельность по следующим из рассмотренных ранее направлениям: анализ дебиторской задолженности, разработка штрафных мер и санкций, инкассация и реализация дебиторской задолженности, создание резервов по сомнительным и безнадежным долгам.

К сказанному необходимо добавить и то, что деятельность по управлению дебиторской задолженности в организациях сферы ЖКХ

³⁰ 6. Фролов А.С. Реформирование системы жилищно-коммунального комплекса/А.С. Фролов// Финансы. 2011. – №2. – С.25-29

организована, как правило, не очень эффективно. Среди наиболее острых и часто встречающихся проблем можно выделить³¹:

- управление дебиторской задолженности не ведется совсем или осуществляется периодически;
- отсутствуют четкие принципы и система управления дебиторской задолженностью;
- отсутствуют лица, в обязанности которых входило бы управление дебиторской задолженностью;
- нет четкой системы документооборота, системы контроля и обмена информацией о состоянии дебиторской задолженности между специалистами и отделами;
- отсутствуют формы документов, которые бы упрощали учет, анализ и инкассацию дебиторской задолженности и т.д.

Работу с должниками для предприятий химического комплекса можно разделить на четыре этапа:

1-ый Этап: Предварительные работы по систематизации информации о дебиторской задолженности;

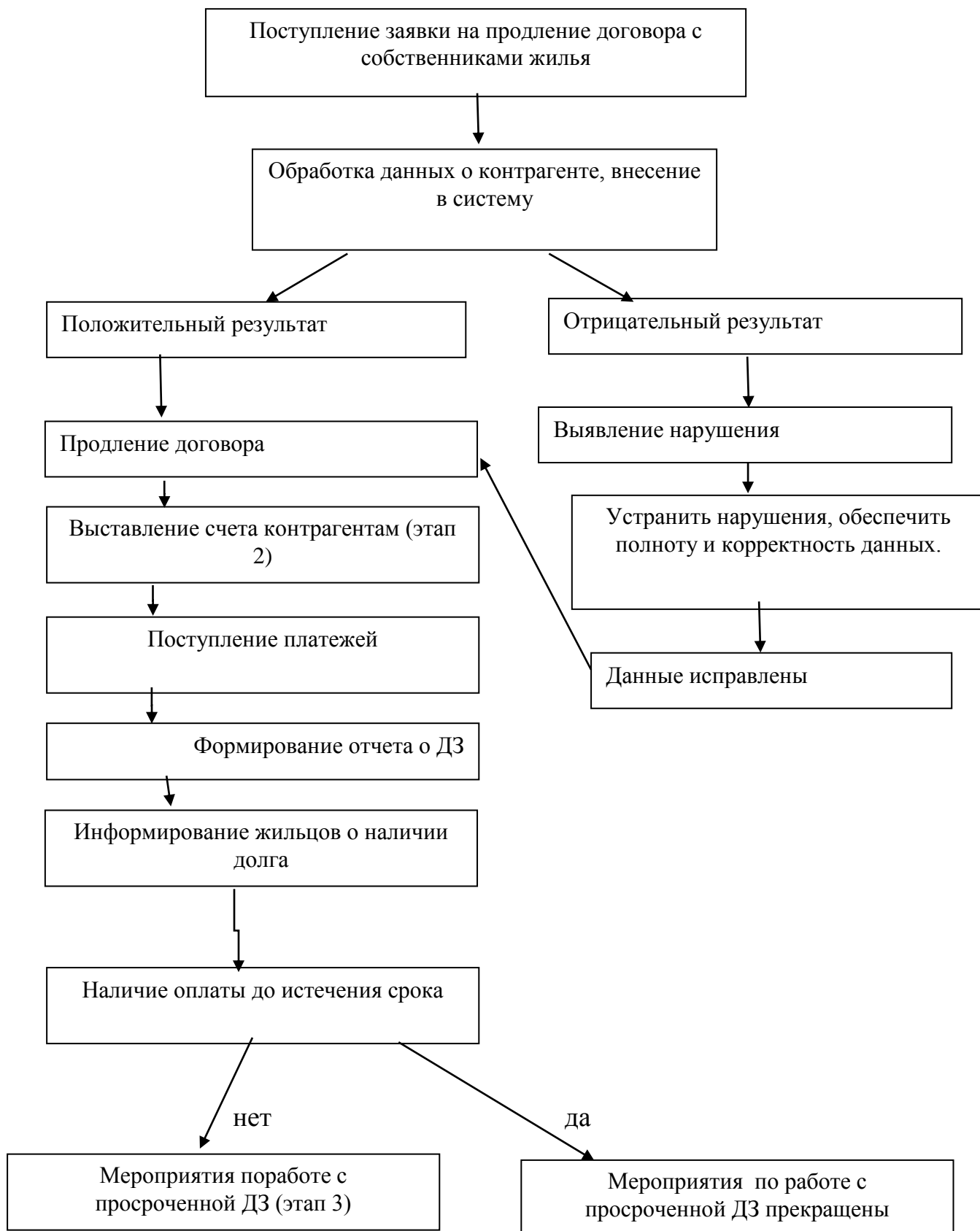
2-ой Этап: Мероприятия по работе с текущей дебиторской задолженностью;

3-ий Этап: Мероприятия по работе с просроченной дебиторской задолженностью;

4-ый Этап: Мероприятия по работе с просроченной дебиторской задолженностью. Взыскание через суд / сторонние организации.

Последовательность 1-го и 2-го этапов работы с дебиторской задолженностью представлена в виде блок-схемы.

³¹ 1. Шимоханская Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций. / Т.В. Шимоханская // Экономические Науки. 2011. – №5(78).



Далее следует 3-ий этап «Мероприятия по работе с просроченной дебиторской задолженностью» и 4-ый этап «Мероприятия по работе с просроченной дебиторской задолженностью. Взыскание через суд / сторонние организации» подробно описанные в диссертационной работе.

Выбор того или иного метода зависит от совокупности факторов, а именно: особенностей должника, суммы задолженности, количества дней просрочки и т. д. При этом следует помнить, что многие ситуации индивидуальны, и с уверенностью сказать можно только одно: будут контрагенты платить в срок или регулярно задерживать оплату, во многом зависит от руководства организации и сотрудников.

Нужно отметить, что часто для успешного управления ДЗ предприятию сферы ЖКХ не хватает специалистов, обладающих соответствующими знаниями и навыками, методик и инструментов управления дебиторской задолженностью, адаптированных к особенностям организаций сферы ЖКХ, технических средств и программного обеспечения и др.

В целом, безусловно, учитывая высокую социальную значимость данной деятельности, законодатель ограничивает возможность компаний сферы ЖКХ разрешено прекращать поставки коммунальных услуг неплательщикам (после 6 месяцев задолженности), возбуждать судебное делопроизводство в отношении неплательщиков вплоть до выселения их в общежития и др. Однако, указанные жесткие меры организации сферы ЖКХ применяют достаточно редко. Более эффективным и действенным на наш взгляд будет применение различных предупредительных мер и процедур.

При взаимодействии с потребителями организациям сферы ЖКХ можно порекомендовать следующие направления активизации и усиления агитаторской и пропагандистской деятельности, информационной и разъяснительной работы³²:

1. Организация и проведение массовых собраний.
2. Осуществление информационных и предупредительных звонков.
3. Размещение объявлений на стендах у подъездов.
4. Изготовление квитанций об оплате услуг разного цвета, в зависимости о наличии и величины задолженности.
5. Распространение информационных листовок, содержащих информацию о последствиях неуплаты.
6. Рассылка уведомление о подачи искового заявления в судебные инстанции

При осуществлении информационно-разъяснительной деятельности необходимо акцентировать внимание на предоставлении следующей информации:

³² Камнева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений // Финансы и кредит. – 2010. – №22. – С. 7-14

- о порядке установления тарифа и его величине, а также о правилах перерасчета платежей при некачественной поставке (недопоставке) услуг;
- о размерах и сроках платежей;
- о наличии и размерах штрафных санкций, о последствиях, которые могут наступить в случае неоплаты услуг.
- о способах оплаты за услуги организации
- о режиме работы пунктов оплаты.

В качестве выводов хотелось бы подчеркнуть тот факт, что в условиях изменения системы финансирования ЖКХ неэффективная деятельность по управлению дебиторской задолженностью, наличие просроченных и безнадежных долгов не только оказывают негативное влияние на результативность деятельности управляющих компаний, но и ухудшают качество услуг и жизни граждан, добросовестно исполняющих свои обязательства.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К. Ника-Центр. – 2009. – 528с.
2. Камнева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений // Финансы и кредит. – 2010. – №22. – С. 7-14
3. Чижик В.П. Особенности и проблемы управления дебиторской задолженностью в организациях жилищно-коммунального хозяйства./ Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – №16.
4. Шимоханская Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций./ Т.В. Шимоханская// Экономические Науки. 2011. – №5(78).
5. Фролов А.С. Реформирование системы жилищно-коммунального комплекса/А.С. Фролов// Финансы. 2011. – №2. – С.25-29

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент*

*кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

РОЛЬ АНКОРИНГА В РАЗВИТИИ НАУЧНЫХ СУЖДЕНИЙ

В статье рассматривается воздействие эффекта якорения на развитие научной мысли. Раскрываются различные подходы к объяснению данного эффекта. Подчеркивается важность данного эффекта и необходимость смягчения его воздействия на процесс вынесения научных суждений.

Ключевые слова: наука, теория перспектив, поведенческая экономика, ограниченная рациональность, анкоринг.

Система научно-исследовательской деятельности на протяжении всего своего исторического развития обладала определенным рядом лакун. Достаточно часто ставились и до сих пор возникают вопросы об объективности, полноте и комплексности системы знаний, формирующихся в результате выносимой научным и исследовательским сообществами совокупности суждений. Вопрос системности знания, в независимости от той или иной области науки, стоит достаточно остро. И это весьма логично. Логично хотя бы ввиду того факта, что динамика, определяемая критериями качества и количества продуцируемого знания, неоднородна. Существующие философские представления об эпистемологии и динамики знания (наиболее подробно и детально представленные в трудах К. Поппера, П. Фейерабенда, Т. Куна, И. Лакатоша и М. Полани) также являются неполными в части отсутствия четкого, не претендуя на термин «однозначного», видения места и роли человеческой психики и особенностей её функционирования в процессе продуцирования знания и его динамического аспекта.

Исследователи эпистемологии науки в большинстве своем сходятся к возвратно-поступательному характеру движения научной мысли как динамического процесса. Однако и данная характеристика не объясняет по большей степени причин данного движения. Выделяются отдельные аспекты, оказывающие влияние на те или иные суждения исследователей (в частности, в работах Т. Куна), однако не проводится анализ с целью систематизации всей совокупности элементов.

Именно этим объясняется актуальность данного подхода к анализу научно-исследовательской деятельности, в большей степени связанная с микро-уровнем анализа, т.е. речь идет об анализе суждения отдельно взятого исследователя по определенной проблеме. Макро-уровень эпистемологии научного знания является же с данной точки зрения вопросом паттернализации, но ни в коем случае не экстраполяции, агрегирования и индукции.

В данной статье мы предпринимаем попытку интеграции достижений поведенческой экономической мысли и отдельно взятых школ психологии с целью микроанализа выносимых исследователями в различных областях науки суждений в рамках совокупности факторов, состоящих определенным образом в иерархии и воздействующих на результирующие суждения. Также предпринимается попытка рудиментарной паттернализации существующих представлений в соответствии с определенным методологическим инструментарием.

Важно, однако, отметить, что поставленный вопрос о влиянии психологических эффектов на научно-исследовательскую деятельность является лишь частным примером и отдельным элементом в системе субъект-объектных отношений и ни в коем случае на данном этапе не

претендует на описание и объяснение всей системы исторического развития цивилизации.

Используемый методологический подход к исследованию поставленной проблемы базируется на теории выбора и принятия решений, детально разработанной в работах Д. Канемана, А. Тверски, П. Словика, И. Брока, С. Лихтенштейн, Дж. Лёвенштайна, Д. Ариелли, В. Дебондта, К. Камерера и др. Теория ориентиров (в части референтно-контекстной модели) получила широкое развитие в работах Д. Канемана, Ш. Бенарци, Д. Лейбсона, М. Рабина, Б. Косцеги, К. Бахман, Т. Хенса и др.

Влияние анкоринга на процесс принятия решения детально раскрыто в работах А. Крюгера, Д. Ферранте, Э. Тича, Д. Шкаде и др.

Теоретические основы анкоринга и системы ориентиров в принятии решения в призма теории перспектив

Становление поведенческой экономики, как отрасли исследования экономической системы отношений связано в первую очередь с наличием фундаментальной ошибки, связанной с представлениями о человеке. Ошибочное представление о полной рациональности, представление о независимости принимаемых решений от контекста, индивидуально определяемой системе ценностей, мотивации, эмоций, факторе времени наложило свой отпечаток на последующие разработки в области экономического моделирования. Базовые постулаты поведенческой экономики в первую очередь направляются на разрушение ложных посылов экономического анализа. Используемый методологический подход теории выбора и принятия решения позволяет наглядно доказать ошибочность большей части классических и посткейнсианских представлений.

Однако в данном случае нас интересует не столько влияние поведенческих отклонений и эвристик на результаты экономических отношений, сколько их роль в процессе вынесения научных суждений и проведения исследований.

Стоит отметить, что становление теории ориентиров, точек опоры (reference point) напрямую связано с работой выдающегося исследователя Д. Канемана и нашло отражение в т.н. ориентир зависимой модели (reference dependent model). Суть данной модели сводилась к тому, что в процессе принятия решения и/или вынесения суждения, критерием определяющим принятие или отрицание объекта выбора становилась некая точка опоры, индивидуально определяемая для каждого лица принимающего решение. Д. Канеман не проводит в своих работах четкого различия между различными точками опоры и фактически точкой опоры признается любое представление, так или иначе способное повлиять на оценку объектов выбора (цена, качество, репутация, личный опыт, знания, последние цифры страхового полиса и т.д.).

Однако дальнейшие разработки в этой области привели к формированию нового определения ориентира. В работе М. Рабина и Б.

Косцегги, ориентир определяется как *ожидания по поводу того или иного исхода, основанные на опыте недавнего прошлого*. Имеет смысл отметить неполноту данного определения: во-первых, ожидание является не столько структурной, сколько динамической характеристикой и отражает степень относительной уверенности ЛПР, в то время как последняя является также комплексной переменной, особенно в части качества, во-вторых, ориентир далеко необязательно подчиняется опыту именно недавнего прошлого. В подтверждение данного тезиса достаточно сослаться на работы школы глубинной психологии, которая постоянно доказывает и подчеркивает значимость раннего опыта в определении дальнейших стереотипов поведения в определенном контексте.

Пытаясь учесть данные лакуны первого подхода, Ш. Бенарци, дает новое более общее определение точки опоры, суть которого заключается в том, что ориентир есть *субъективное представление, формируемое на основе мотивации ЛПР*. Однако и в данном случае акценты сдвигаются. С одной стороны подчеркивается важность субъективного (в том числе и дифференцирующегося от личности к личности опыта), с другой стороны во главу угла ставится роль мотивации, однако недооценивается значимость чувств, эмоций, в рамках которых принимается решения. Также упускаются из виду вопросы, связанные с контекстом, в рамках которого принимается решение или выносится суждение.

В свете вышеизложенного сформировалась потребность вновь пересмотреть подход к ориентиру и все-таки попытаться учесть комплексность и его многообразие. Такую попытку, и на взгляд автора, достаточно удачную, предпринял Д. Лайбсон. С его точки зрения определение ориентира невозможно в отсутствии системности. Отсюда вытекает комплексность его подхода – существует *индивидуально формируемая иерархия ориентиров, находящихся в зависимости от контекста, ценностных убеждений и мотивации личности*.

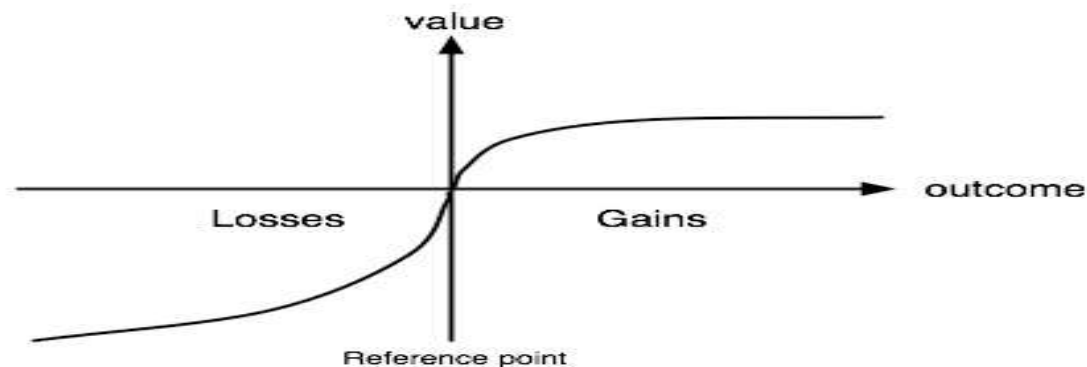
Стоит добавить, что данный подход не столько определяет сущность ориентира, сколько акцентирует внимание на комплексности критериев, их определенной горизонтальной и вертикальной иерархии.

Отталкиваясь от данной точки зрения, вполне логичной видится теория когнитивного диссонанса, хотя бы в части вариантов его разрешения.

Заметим, что ориентир в принятии решения или вынесении суждения выступает определенного рода критерием, который находясь во взаимосвязи с остальными, обуславливает характер первого.

Графически, точка опоры впервые была представлена в ориентир-зависимой модели Д. Канемана. (Рис. 1).

Рисунок 1. «Ориентир-зависимая модель»



Во-первых, определение ценности того или иного объекта (суждения) является результатом соответствия тому или иному критерию, или их определенной иерархии, что будет более точно отражать текущие представления поведенческой школы.

Во-вторых, определение ценности суждения или объекта, находится также в определенной зависимости от контекстных условий, в рамках которых имеет место быть принимаемое решение, выносимое суждение и оценка объекта.

Эффект анкоринга в теории принятия решений

Эффект анкоринга является прямым и достаточно логичным следствием существования системы ориентиров. Больше того, анкоринг подтверждает множественность и комплексность ориентиров, и становится в один ряд с теорией когнитивного диссонанса в попытке отстоять данную точку зрения.

Пытаясь определить эффект анкоринга, отметим, что анкоринг это когнитивно-аффективное отклонение в процессе принятия решения и/или вынесения суждения, суть которого заключается в увеличении значимости тех или иных ориентиров (точек опоры) по отношению к другим.

С точки зрения экономического анализа, на сегодняшний день выявлено свыше 150 когнитивных отклонений и эвристик (правил упрощения), которые, так или иначе, являются частными формами анкоринга. Приведем лишь несколько примеров: эффект чрезмерной уверенности, эффект переоценки/недооценки (*overreaction/underreaction*), «эндаумент» эффект и т.д.

В целях углубления понимания их влияния на процесс принятия решения остановимся более подробно на нескольких из них.

Эффект чрезмерной уверенности

Субъективность процесса познания и проблема «вечной ошибки» - давно признанные аспекты когнитивных процессов деятельности индивидов, социумов и государств.

Эффект «чрезмерной уверенности», являя собой корреляционную цепочку нескольких отклонений, по праву можно считать одной из основных

причин возникновения кризисных явлений в работе системы, ведущей к нарушению упорядоченности связей и стабильности её функционирования.

Определяя данный феномен, необходимым видится сказать, что чрезмерная уверенность – это отклонение, пребывая в котором индивиды точны в своих суждениях намного реже, нежели они считают.

Перефразируя можно сказать, что чрезмерная уверенность есть не что иное, как значительная переоценка вероятностей благоприятных событий и недооценка (или игнорирование) вероятностей неблагоприятных событий.

Таким образом, учитывая специфику субъективности процесса познания, а соответственно, анализа информации и процесса принятия решений на всех уровнях, начиная от рыночного актора, заканчивая регулятором, логичным видится тот факт, что весь рынок пребывает в плену данного отклонения.

Определяя *структуру* феномена «чрезмерной уверенности» необходимо сказать, что его порождают следующие отклонения:

- оптимистическое отклонение (optimistic bias);
- иллюзия контроля (illusion of control);
- экспертное суждение (expert judgement).

Необходимым видится рассмотреть каждое из них.

Оптимистическое отклонение – это систематическая склонность индивидов быть сверхоптимистичными по отношению к исходам планируемых действий.

В сущности, оптимистическое отклонение суть одна из разновидностей позитивных иллюзий (positive illusions), в плену которых пребывают индивиды.

Доказательной базой являются исследования, которые вывели ряд оптимистических отклонений, таких, например, как:

- оптимистическое отклонение профессиональных финансовых аналитиков в оценке корпоративных доходов;
- оптимистическое отклонение в процессе бюджетного планирования в Великобритании;
- обучающиеся по программе MBA 2 года переоценивают количество предложений работы, которые они получают и уровень начального заработка;
- большинство курящих верит, что их вероятность получения рака легких ниже, чем у остальных курильщиков.

В то же время оптимистическое отклонения нельзя считать универсальным, т.к. некоторые индивиды, по результатам исследований, переоценивают возможность наступления негатив-центрированного события, касающегося их.

Отсюда видится вполне логичным, что оптимистическое отклонение на психологическом уровне весьма тесно коррелируется с вышеописанным феноменом «чрезмерной уверенности». Взаимосвязь данных особенностей

психического аппарата может быть объяснена путем введения в уравнения новой константы – «иллюзии контроля».

Эллен Лангер провела ряд экспериментов с азартными играми, наглядно отражающих наличие иллюзии контроля у участников. Участники, вытягивавшие выигрышный билет сами, при просьбе продать его «взвинчивали» цену в четыре раза большую, нежели те, кому этот билет просто дали. В случае, когда противником испытуемых в эксперименте со случайным исходом являлся нервничающий и неуверенный в себе человек, то их ставки были гораздо выше, чем при игре с уверенным в себе противником.

Как бы то ни было, в более чем 50 экспериментах каждый раз находились индивиды, действовавшие так, как будто они обладали способностью контролировать случайные исходы. Продолжая мысль, стоит заметить, что чем больше было стремление индивидов к случайному результату (например, съедобный приз более желанен голодному, чем сытому), тем больше они чувствовали иллюзорную, «ошибочную» уверенность.

Иллюзия контроля, таким образом, – тенденция индивидов верить в то, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на исход события, который не зависит от них самих.

Широкое распространение имеет идея о том, что чем большим опытом в данном деле обладает индивид, тем объективней и адекватней его оценка возможности наступления рискованного события. Наибольшее на сегодняшний день распространение это заблуждение получило среди класса экспертов, в том числе и экономических. Считается, что анализы и предсказания, основанные на предыдущем опыте и высокой квалификации, позволяют делать более точные прогнозы.

Однако отдельно встает вопрос о возможностях объективизации процесса вынесения экспертных суждений. Чем больше значение временного фактора, чем больше количество переменных и чем выше степень неопределенности, тем ниже точность и вероятность наступления именно данного прогноза.

Но в случаях, когда обратная связь между сделанными прогнозами эксперта и их подтверждением растянута во времени, искажена или вообще отсутствует, многие эксперты попадают под зависимость от собственных отклонений и в частности, находятся в зависимости от чрезмерной уверенности, основанной на вышеперечисленных факторах

Использованные источники:

1. Ahuvia A. If money doesn't make us happy, then why do we act as if it does?. Journal of Economic Psychology, № 29, 2008;
2. Arkes H., Blummer C. The Psychology of Sunk Cost Organizational Behaviour and Human Decision Processes, Vol 35, 1985;

3. Armor D., Shelley T. When Predictions Fail: The Dilemma of Unrealistic Optimism. *Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005*;
4. Capen E., Clapp R., Campbell W. Competitive Bidding in High-Risk Situations». *Journal of Petroleum Technology*, Vol. 23, 1971;
5. Fischhoff B.; Slovic P., Lichtenstein S. *Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, № 3, 1977;
6. Flyvbjerg, Bent and Cowi. Procedures for Dealing with Optimism Bias in Transport Planning: Guidance Document. London: UK Department for Transport, June 2004;
7. Fuster, Andreas, David Laibson, and Brock Mendel. "Natural Expectations and Macroeconomics Fluctuations". *Journal of Economic Perspectives*. 2010;
8. Gilovich Th. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002*;
9. Griffin D., Kahneman D. (Eds.) Respond to Gilovich's Th. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press (2002)*;
10. Hoffrage U. *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory. Psychology Press (2007)*;
11. Hoffrage U. Overconfidence in Pohl, Rüdiger «*Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*». *Psychology Press, 2006*;
12. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol.47, 1979;
13. Kahneman D., Tversky Amos –Choices, Values and Frames. *Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2008*;
14. Langer, E. J. The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology* 32(2), 1975;
15. Lovallo D., Kahneman D. «Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions» *Harvard Business Review*, July Issue, 2007;
16. Rabin M. Reference-Dependent Consumption Plans" (with Botond Koszegi), *American Economic Review*, 2009;
17. Shlomo Benartzi, and Richard H. Thaler. *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, 2007;
18. Sinitsky J. *Die Grundlage der Praxiologie*, BRD: Piper GmbH, 2008.
19. Weinstein N. Optimistic Biases About Personal Risk. *Science*, Vol.246, 1989.
20. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
21. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // *Управление экономическими системами: электронный журнал*. – 2013. - № 12. – С.50;

22. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
23. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
24. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА (ЧАСТЬ I)

Аннотация

В статье рассматриваются тенденции развития представлений об экономическом цикле. Представлен критический анализ теорий экономического цикла, основным механизмом которого выступает специфика движения денег и процесс накопления в хозяйственной системе.

Ключевые слова: кредит, экономический цикл, рынок, перенакопление.

Система экономических отношений подразумевает совокупность, находящихся в определенном взаимодействии, элементов. Данными элементами являются субъекты хозяйствования, различные по результирующим функциям и присущим отношениям, внутренним свойствам, совокупность контекстов, в рамках которых осуществляется процесс взаимодействия. Еще одним свойством присущим рыночному способу хозяйствования в существующем его виде, является свойство *цикличности* экономических и финансовых отношений.

Феномен цикличности не сразу взошел на олимп экономической мысли, однако медленно и верно прокладывал себе дорогу. Действительно, до второй половины XVIII века имевшие место быть отклонения от экономического процветания в основном считались случайными и редкими явлениями. К причинам данного феномена относили неурожаи, вызванные климатическими изменениями и катаклизмами, войны, разорявшие национальное богатство той или иной страны, революции, изнутри подтачивавшие стабильность торговых и производственных отношений, изобретения, приводившие к нарушению существующей гармонии между способами производства среди участников рынка.

Однако с развитием торгово-финансовых отношений, размыванием социально-классовой энтропии, результатом которой становился рост

потребления, усилением роли кредитных организаций и в частности эмиссионных банков, последовавшей далее Индустриальной революцией, системы внешнеторговых и внутренних экономических отношений все чаще становились объектами финансовых потрясений и катаклизмов. На сегодняшний день среди историков финансов и экономики не существует единого мнения о точной дате зарождения феномена цикличности. Так, один ряд исследователей считает, что в основе отсутствия стабильности в динамике экономических и финансовых отношений лежит Индустриальная революция, которая углубила воспроизводственную структуру, позволила увеличить производство различных благ и обострила конкуренцию и тем самым привела к возникновению цикличности в виде кризисов перепроизводства.

Другие историки видят в основе нестабильности экономических отношений не столько технологические факторы, сколько социально-финансовые. Например, с точки зрения современного историка финансов Н. Фергюссона причины возникновения цикличности достаточно тесно связаны с одной стороны с накоплением богатства и его усилившимся диспропорциональным распределением среди субъектов рынка, с другой стороны - переходом от системы ростовщического кредита к банковской, что было бы невозможно без влияния первого фактора, с ростом потребления, что вызвало еще до Индустриальной революции рост производства и с усложнением системы внешнеторговых расчетов, в которой банки играли далеко не последнюю роль: отнюдь не случайно первые исследователи банковских отношений в число важнейших функций банковского кредита причисляют функцию экономии издержек обращения (например, А. Тюрго, Р. Кантильон, граф Мольен, А. Смит, Дж. Милль), а также функцию ускорения обращения товарных и денежных потоков.

Исследователи цикличности экономических отношений до сих пор не в состоянии достигнуть консенсуса не только по поводу генеза цикличности, но также по поводу факторов (причин), которые её порождают.

Первыми были представления, связанные с экзогенными (внешними) факторами, провоцировавшими нарушение баланса в системе. Однако данные представления не могут претендовать на статус теорий цикличности, ввиду того, что они не рассматривали данного рода динамику в отношениях как постоянную и присущую экономической системе.

Второй группой теорий, исследовавших нестабильность в движении спроса и предложения, являлись т.н. эндогенные (внутренние) теории. В основе данной группы представлений лежало влияние внутренних элементов, присущих экономической системе.

Так или иначе, единственное, в чем сходились исследователи обеих школ, было общее определение цикла. Под экономическим циклом, в том числе и на сегодняшний день, понимается чередование спадов и подъемов в процессе финансово-экономических отношений.

Базовым свойством, следующим из цикличности и присущим рыночному хозяйствованию, считается *внутренняя неустойчивость экономической системы*.

Вопрос о причинах данной неустойчивости является ключевым критерием при определении той или иной школы, исследующей данный феномен.

По поводу *фаз экономического цикла* стоит отметить наличие двух взглядов: т.н. двухфазовая и четырехфазовая модели цикла. С точки зрения двухфазовой модели вся динамика отношений делится на период подъема и период спада. Более детальной является вторая, выделяющая фазу оживления, фазу подъема, фазу падения и фазу рецессии, каждой из которых присущи свои закономерности в поведении участников рыночных отношений.

Относительно периодичности (чередования) спадов и подъемов в экономической конъюнктуре также не существует однозначного мнения. Определения продолжительности цикла в каждой школе зависит от того или иного фактора, который закладывается в основу теории. Основным представлением о цикле на сегодняшний день является теория т.н. «бизнес-цикла», разрабатываемая западными исследователями. Общая продолжительность цикла оценивается в 7-10 лет.

В рамках данного исследования основной акцент сделаем на изложении совокупности представлений о теориях «бизнес-цикла». В процессе своего исторического развития, те или иные теории формировались под влиянием совокупности факторов. В их состав можно включить следующие: 1) общая парадигма (предложенная научному сообществу и практике модель постановки проблем и их решения), отражающая влияние различных факторов на социально-экономическую систему в целом в динамическом отношении; 2) господствовавшие в конкретно-исторический период взгляды определенной политико-экономической школы.

Стоит отметить, что с точки зрения исторического аспекта – общей парадигмы и школ исследования теории цикличности прошли два этапа развития. На первом этапе (вторая половина XVIII – третья декада XX вв.) основным методом исследования цикла оставался гипотетико-дедуктивный метод. Господствующей моделью являлась теория равновесия. С приходом маржинальной революции и постепенным закреплением математического аппарата в экономической науке (начиная с Л. Вальраса и У. Джевонса) основной метод постепенно в рамках отдельных школ начинает сдвигаться в стороны математического моделирования. К третьей декаде XX века, взошедший на олимп экономической мысли лорд Дж. М. Кейнс кардинально изменил основы подхода к анализу цикличности, устранив проблему как таковую и заменив её абстрактными идеями «нарушения эффективного спроса» и взаимосвязи «мультипликатор – акселератор».

Дальнейшее развитие представлений о цикличности все больше концентрировалось в области математического моделирования и эконометрического анализа (появление моделей реального бизнес-цикла и динамических стохастических моделей общего равновесия), акцентируя внимание на количественном анализе, в то время как, качественный анализ постепенно сходил на нет, превращаясь из общей теоретической модели, основанной на совокупности гипотез и поиске причинно-следственных связей и взаимовлияния различных элементов, в единичный тезис, несущий в себе качественный конструкт модели.

С точки зрения структурного аспекта необходимо выделить основные теории, вобравшие в себя базовые представления о цикличности экономических отношений. В их состав входят:

- Денежная теория цикличности;
- Теории перенакопления;
- Теория недопотребления;
- Психологические теории цикличности;

Денежная теория цикличности экономических отношений в представлениях Р. Хоутри

Однозначно монетарная трактовка феномена экономической цикличности, вне учета факторов производства, потребления, поведения и спекулятивного аспекта, в лучшем виде представлена в теории торгового цикла (trade cycle) Ральфа Хоутри. В представлении Хоутри экономический цикл как чередование спадов и подъемов в торговле и промышленности есть однозначно монетарный (денежный) феномен, т.к. изменения в количестве денег, участвующих в торговом обороте представляет собой единственный и достаточный фактор, влияющий на уровень экономической активности. Центральным тезисом его теории может быть выражен следующим образом: «когда денежный поток со стороны спроса на товары и услуги увеличивается, торговля растет, расширяется производство, растут цены; когда конечный спрос на средства потребления падает, вслед за ним падает производство и цены». Функция потребления в теории Р. Хоутри напрямую определяется бюджетным ограничением, т.е. расходы потребителя напрямую зависят от уровня дохода, не предполагая кредитной составляющей. Также учитывается функция сбережения – та часть дохода, которая направляется в банк и трансформируется в инвестиции предпринимательского сектора.

Таким, образом, уже отсюда логичным видится учет перераспределительной функции кредита и равенства между сбережениями и инвестициями.

Совокупность немонетарных факторов цикличности, связанная с революциями, забастовками, неурожаем и пр. в его видении приводят к снижению уровня общего благосостояния нации, непропорциональному развитию отраслей, но не более того. Депрессия же, как часть фазы

торгового цикла, основными проявлениями которой считается рост общего показателя безработицы, низкий уровень загрузки мощностей, не может быть порождена немонетарными факторами.

С позиции Хоутри, торговый цикл определяется движением денежных потоков потребителя, выраженным совокупностью потребительских расходов. Последние, в свою очередь, находятся в прямой зависимости от количества денег в обращении. Тогда, например, резкое сокращения их количества вызывает дефляцию, оказывающую негативное воздействие на динамику торговых отношений. И наоборот резкое увеличение, сопровождающееся инфляцией, оказывает позитивное (стимулирующее) воздействие.

Сокращение количества денег приводит к сокращению спроса и в условиях заданных ожиданий относительно спроса у производителей, резкий шок приведет к затовариванию складов, снижению производства, убыткам, росту безработицы, сокращению заработных плат. Данная спираль будет длиться до тех пор, пока не будет достигнуто новое равновесие для отрасли.

Инфляция же вызывает к жизни противоположные последствия. Конечный спрос потребителей на блага (позитивный шок спроса) в совокупности с невозможностью производителей удовлетворить его в данный момент приводят к росту производству, использованию простаивающих мощностей и использованию ресурсов и к росту занятости.

С точки зрения Р. Хоутри торговый цикл есть не что иное, как чередование инфляционной и дефляционной фазы. Шоком (основной причиной), порождающей переход от одной фазы к другой является изменение количества денег в обращении, в то время как скорость их обращения усиливает те или иных механизмы.

Отсюда основной рецепт по борьбе с циклическими колебаниями – стабилизация денежных потоков. В представлении Р. Хоутри система торговых и промышленных отношений в большей степени связывается посредством не столько денег, как законного средства платежа, сколько за счет средств обращения (кредитных денег): банковский сектор является важнейшим элементом в части формирования кредитной массы и контроля за его объемом. Регулирование объема кредитных средств обращение проводится за счет использования механизма учетной ставки Центрального банка и операций на открытом рынке. Банковская система в совокупности своей, но не в отдельности, обладает возможностью расширения кредитной массы. Кредитная экспансия нескольких банков принуждает остальные так или иначе, в том или ином объеме также следовать рыночной тенденции, за счет того, что расширение группой банков кредита приводит к укреплению резервов других банков.

Отсюда логичным видится представление Хоутри о том, что в рамках фазы подъема увеличение денежного потока потребителей связано с расширением кредита. Механизмом данного расширения становится либо

снижение требований кредиторов к заемщику, либо увеличение срока займа. Однако основным Р. Хоутри считает механизм рефинансирования (снижение учетной ставки), который напрямую ведет к снижению стоимости кредита.³³

Центральное место среди субъектов экономических отношений в теории Р. Хоутри занимает оптовый продавец. Снижение ссудного процента по кредиту, являющееся достаточным в видении «оптовика» приводит к увеличению запасов в ожидании роста цен, посредством роста спроса на кредит, что приводит к росту спроса на товары производителей, увеличивающих производство, занятость и частично цены на продукцию. Данное обстоятельство приводит к увеличению благосостояния, росту доходов и потребительского спроса, что приведет к появлению новых заказов. Тогда, возросшие ожидания приводят к росту спроса, а рост спроса вновь ведет к возрастающим ожиданиям. Когда каждая из отраслей в результате данного кумулятивного процесса достигнет пика своих возможностей (полное использование воспроизводственных мощностей), цены начнут расти более высокими темпами, приводя к большим объемам заимствования. Данный процесс напоминает инфляционную спираль.

С точки зрения Р. Хоутри, толчком, который разорвет данную цепь и запустит механизм кризиса и спада является сокращение кредитного предложения, по всей вероятности наступающего ввиду стремления банковских организаций сохранить процентный доход, ввиду растущей инфляции, путем его увеличения на данную величину или же более. Иначе «если бы не произошло ограничения кредита, то активная фаза торгово-промышленного цикла могла бы продолжаться безгранично (конечно, ценой неограниченного роста цен и отказа от золотого стандарта)».³⁴

Оживление с точки зрения Р. Хоутри может быть достигнуто за счет расширения кредита, путем снижения учетной ставки и «вливания» средств Центрального банка путем операций на открытом рынке. Вопрос о пессимистических ожиданиях участников торговых отношений, реакция на неопределенность со стороны банковских агентов не находит у него должного отражения, т.к. по его мнению «невозможность способствовать оживлению с помощью дешевых денег является редким случаем».³⁵

Теории перенакопления

Теории перенакопления являют собой совокупность взглядов различных авторов, в основе представлений которых лежит тезис о наличии в рамках экономического цикла серьезных диспропорций между развитием отраслей, производящих средства производства и средства потребления.

³³ Данная точка зрения берет начало в представлениях К. Викселя о разнице между естественной ставкой процента и ставкой на денежном рынке и влиянии данного механизма на экономическую систему. Также данная точка зрения является отправной в теории «ошибочного инвестирования» австрийской экономической школы. Не секрет, что положение об «искусственной процентной ставке» перекочевало к представителям австрийской школы из работ К. Викселя – прим. авт.

³⁴ Hawtrey R.G. Trade and credit. London, 1928. P. 98.

³⁵ Hawtrey R.G. Trade and credit. London, 1928. P. 102.

Основным постулатом данных теорий является тот факт, согласно которому циклические колебания проявляются более остро в сферах производства капитальных благ, нежели чем в секторах потребительского назначения. Причина данной закономерности кроется с одной стороны в различиях в длительности производственного цикла, с другой стороны в особенностях кривой потребительской функции.

Отсюда с точки зрения представителей теории перенакопления следует важный вывод, согласно которому, не столько количество средств обращения или же специфика кредитной деятельности, сколько реальная диспропорция в структуре воспроизводственной системы является причиной кризисных явлений и чередования спадов и подъемов в системе торгово-промышленных отношений.

Согласно теории перенакопления, изменения в объеме капиталовложений являют собой центральную причину цикличности, а субъекты, вызывающие к жизни расширение деловой активности влияют прямо и непосредственно на величину данных капиталовложений. Отсюда теоретики перенакопления приходят к выводу о том, что изменение капиталовложений вызывают к жизни колебания доходов потребителей, а, следовательно, определяют величину конечного спроса.

Историки, исследующие цикличность экономических отношений, выделяют три группы представителей данного движения мысли.

К первой группе относят авторов, которые акцентируют внимание на исследовании влияния банковской системы на формирование диспропорции между низшими и высшими стадиями производства. Яркими представителями данной группы исследователей, несомненно, является австрийская школа, в рядах которой числятся Л. Фон Мизес, Ф. фон Хайек, М. Ротбард, Й. Салерно, Х. Уэрта де Сото, Т. Полит и др. Стоит отметить, что теоретический каркас данной теории был разработан К. Викселем.

Вторая группа авторов в основу формирующейся диспропорции относит немонетарные факторы. Центральной в объяснении формирующихся кризисных ситуаций является сфера производства и присущие ей особенности, такие как изобретения, открытия, новые технологии, новые рынки, т.е. совокупность условий, формирующих благоприятную почву для капиталовложений. Отношение к денежным факторам в данной группе представлений либо сводятся к минимуму, либо не упоминается в качестве так или иначе влияющих на формирование кризисного явления. Однако в тоже время большая часть авторов данной группы признает кредитные и денежные условия необходимыми для капиталовложений, диспропорции в которых приводят к негативным последствиям. Данной позиции придерживаются, например, Кассель, Хансен и Виксель. Один из крупнейших историков экономической мысли и теоретик инновационного предпринимательства Й.А. Шумпетер также может быть отнесен к данной группе.

Также выделяется третья группа авторов, в основе циклических колебаний, которая видит основной, несомненно, роль закономерности, в результате которой изменения в производстве средств потребления значительно усиливают колебания в производстве средств производства. Данной точки зрения придерживались Карвер, Дж.М. Кларк и Р.Г. Харрод.

Стоит, однако, отметить, что в современных условиях глобализации и уменьшающейся нормы прибыли в рамках национальной экономики, концепция дисбалансов в производстве утратила свою значимость, ввиду аутсорсинга развитыми странами большей части производства и технологий (т.н. первая и вторая волны глобального аутсорсинга) по вполне экономическим соображениям в страны с приемлемым уровнем трудовых затрат.

Тем не менее, самая концепция «ошибочного инвестирования» или теория «бум-крах» Австрийской школы экономики пусть и не связанная с процессом производства и вложениями в основной капитал сохраняет свою значимость вплоть до сегодняшнего дня.

Проведем критический обзор фундаментальных элементов первых двух групп теорией перенакопления.

Монетарная теория перенакопления, как было указано выше, основной акцент делает на влияние банковской политики, в части роли кредита на капиталистическую структуру экономики.

Л. фон Мизес, например, видел в основе цикла чередующиеся периоды инфляционного расширения кредита с последующим сжатием, т.е. фактически речь идет о чередовании фаз инфляции и дефляции, происходящей из динамики кредита.

К. Вискель разработал каркас монетарной теории перенакопления, согласно которой циклическая инфляция и дефляция являются результатом колебаний в предложении кредита. Для Вискеля и его последователей из австрийской школы, кредитная политика банков и центральных банков в первую очередь несет на себе груз ответственности за феномен делового цикла. Структурно их теория может быть представлена следующим образом: если спрос на кредит растет по той или иной причине, процентная ставка на свободном рынке капитала (у Вискеля она носит название естественной процентной ставки) стремится вверх. Если центральные Банки, и при их поддержке коммерческие банки, неспособны скорректировать свои ставки и последние остаются неестественно низкими, возросший спрос на капитал будет частично удовлетворен за счет добровольных сбережений вкладчиков, а частично за счет вынужденных сбережений – инфляционного расширения кредита. Позднее, но когда уже станет слишком поздно, Центральные Банки и коммерческие банки повысят ставки кредитования, или ввиду того, что они теряют золото, или ввиду международных обменных операций, или ввиду инфляции. Теперь спрос на новые кредиты снижается, и в то же время использование ранее выданных кредитов кажется предпринимателям менее

прибыльным, и они выплачиваются. Результатом становится дефляция. Другими словами, задержка в корректировке банковской ставки ссудного процента относительно возросшего уровня спроса на кредит открывает по выражению А. Гана «смертельную ловушку» для денежных средств с результирующим ростом их объема, но не качества; дальнейшая запоздалая корректировка снова погружает денежную массу в «ловушку» и сжимает её.

Т.н. немонетарная теория перенакопления (теория переинвестирования) пытается объяснить депрессии как отсутствие возможностей для новых инвестиций. Их аргументы можно изложить следующим образом: в течение фазы подъема предприниматели расширяют капиталовложения, создают новые фабрики и заводы, потому что ожидают роста спроса на свою продукцию. Но как только процесс строительства и капиталовложений достигает своего логического завершения, дополнительный спрос на блага и услуги, созданный за счет их строительства и инвестиций исчезает. В результате наступает дефляция. Шпитгоф описывал, таким образом, наступление депрессии еще задолго до появления кейнсианской доктрины и их теорий переинвестирования и стагнации. Также Шпитгоф выделял еще одну дополнительную причину для формирования кризисных условий. С момента ввода новых капитальных благ в действие, особенно новых индустриальных фабрик, оборудования и всех установок для долгосрочного использования, таких как железные дороги, электро- и водяные установки, производство средств потребления возрастает резко и в чрезмерно больших объемах. Спрос, таким образом, становится неспособным поглотить избыточное предложение по существующим ценам. Результирующее падение цен заставляет предпринимателей ограничивать объем производства и занятость.

Схожим образом действует механизм шока, связанный с новыми изобретениями и технологиями. Подробный анализ влияния инноваций на систему экономического хозяйствования изложен в работах Й. А. Шумпетера. Появление новых технологий приводит к удешевлению продукта, производимого предпринимателем, что дает ему огромное конкурентное преимущество по отношению с остальными участникам рынка. Сдвигание спроса потребителей в сторону нового продукта приводит к сокращению производства *ceteris paribus* другими участниками, росту безработицы и совокупному падению конечного спроса.

Использованные источники:

1. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
2. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;

3. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
4. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
5. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
6. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия - М.: ЭКСМО, 2008г.
7. Фергюссон, Н. Восхождение денег: Финансовая история мира. – М.: Penguin Press.2009.
8. Akerlof, G., Shiller, R. «Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism», Princeton University Press, 2009.
9. Hawtrey R.G. Trade and credit. London, 1928.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА (ЧАСТЬ II)

Аннотация

В статье рассматриваются тенденции развития представлений об экономическом цикле. Представлен критический анализ теорий экономического цикла, основным механизмом которого выступает специфика движения денег и процесс накопления в хозяйственной системе.

Ключевые слова: кредит, экономический цикл, ликвидность, ограниченная рациональность.

Теории недопотребления представлялись различными авторами на протяжении всей истории развития экономической мысли. Среди ранних представителей данного рода теорий имеет смысл выделить Мальтуса, Сисмонди и Лодерделя. Большое значение роли потребления в объяснении динамики экономических отношений отводили Дж. Гобсон, У. Фостер и Э. Ледерер.

Однако среди всей совокупности взглядов однозначного и общепринятого определения «недопотребления» не существует. Так, одни, например, считали недопотреблением неспособность спроса ответить на возрастающее предложение товаров, ввиду технологических усовершенствований, изобретений и открытий. Другие видели в причине появления феномена недопотребления совокупность процессов, следствием

которых становилась утрата экономической системы в части потребителей покупательной способности. Подразумевалось, что деньги исчезают или тесаврируются, следовательно, падает скорость обращения.

Одно из наиболее приближенных к действительности толкований недопотребления может быть найдено в теориях Дж. Гобсона и У. Фостера. Они применяют термин «недопотребление» в значении чрезмерных сбережений (что также может быть найдено в работах лорда Дж. М. Кейнса). Депрессии с их точки зрения являются результатом того, что чрезмерно большая часть потребительского дохода уходит в сбережения, и чрезмерно малая доля дохода включается в потребительские издержки. И таким образом, добровольные сбережения домохозяйств и организаций служат причиной нарушения равновесия между объемами производства и объемами потребления.

В основе феномена чрезмерных сбережений Дж. Гобсон видел неравномерность в распределении дохода. По его мнению, большая часть сбережений находится в руках тех, кто обладает высоким уровнем дохода. И именно поэтому лучшим средством против депрессий является выравнивание доходов у населения с целью устранения диспропорций в движении сбережений.

Сбережения, по мнению исследователей данной группы, вызывают к жизни три негативных процесса: тезаврацию, сокращение потребительского спроса, увеличение основного капитала (капиталовложений).

Часть наличных денег, изымающихся потребителями из денежного оборота, при достижении определенных масштабов неизбежно приводит к значительному сокращению спроса на средства потребления, что в свою очередь приведет к возникновению кумулятивного процесса дефляции, сокращения производства, занятости и т.д.

Если же сберегаемая часть дохода находится на счетах в банках, то с одной стороны имеет место быть сокращение спроса на потребительские блага, с другой стороны *ceteris paribus* возрастает предложение кредита на инвестиционные нужды производственного сектора, что приводит к чрезмерному расширению вложений в основной капитал, строительство заводов, фабрик, инфраструктурных вложений. При этом, по мнению представителей данной группы теорий, конечной целью капиталовложений будет являться расширение производства товаров конечного потребления.

При кажущейся неоднозначности данного рода теорий, стоит отметить наличие относительно жизнеспособного элемента. В данном случае говоря о недопотреблении, группа авторов делала акцента на потребительские сбережения, в то же время не отдавая должного т.н. сбережениям компаний и той роли, которую они играют в формировании экономических диспропорций.

Теория предпочтений ликвидности лорда Дж.М. Кейнса

Ни одна из вышеописанных концепций в той или иной мере не акцентировала внимание на роли спекулятивного сектора в определении ритмичности экономических отношений. В основу изменений качества динамики рынка закладывались такие факторы, как движение кредитных и потребительских потоков, структура производства и результирующие диспропорции, изменение в норме сбережений. Фактически основы кризисных явлений, так или иначе, отображались за счет специфики взаимодействия функции кредитора, заемщика, производителя и потребителя, регулятора. Однако как показывает история развития финансово-экономической реальности, роль спекулятивного капитала достаточно велика, и если кредит выступает силой, в *большинстве случаев* подготавливающей, создающей возможности для проявления кризиса, своего рода каналом распространения, то спекулятивный капитал является именно тем внутренним «потоком», который создает кризисное явление.

Если пытаться рассматривать совокупность экономических отношений с точки зрения движения денежных потоков, то рассмотренные выше теории учитывают, так или иначе, потоки, связанные с потреблением, сбережениями, инвестициями, производством, перераспределением (за счет кредитных институтов). Для составления более полного перечня факторов, так или иначе влияющих на динамику экономических отношений обратимся к теории предпочтений ликвидности Дж. М. Кейнса.

Кейнсианская теория спроса на деньги — теория предпочтения ликвидности — выделяет три мотива, возникающие у субъектов экономики и присутствующие в экономике фактически одновременно:

- транзакционный мотив (потребность в наличности для текущих сделок);
- мотив предосторожности (необходимость хранения определенной суммы наличности на случай непредвиденных обстоятельств в будущем);
- спекулятивный мотив («намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, значением того, что принесет будущее»³⁶).

Транзакционный мотив — потребность в денежной наличности для обеспечения товарообменных операций, то есть денег в функции средств обращения. Потребность в денежных средствах для расчётов в рамках экономической деятельности зависит от множества факторов: объёмов производства, перспектив его развития (наличие платёжеспособного спроса на товары и услуг), стоимости заимствования, которая в кейнсианской теории считается основным фактором спроса на деньги (процентная

³⁶ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс. 1993. С. 356.

ставка). Этот мотив превалировал в мировой экономике вплоть до последней четверти прошлого века.

Мотив предосторожности - потребность в денежной наличности как запаса наиболее ликвидного актива для покрытия кассовых разрывов и других рисков в условиях неопределенности. Этот мотив усиливается при появлении симптомов дестабилизации экономики, например, в период Великой Депрессии в США в 30-х годов прошлого века. В настоящее время этот мотив наиболее характерен для экономики дефицита, где имеет значимый характер, например, в современной России.

Спекулятивный мотив – потребность в денежных средствах для приобретения финансовых активов, приносящих доход. Этот мотив усиливается с развитием в экономике рынков таких активов – рынка ценных бумаг, его фондового сегмента. В эпоху домонополистического капитализма часть ссудных капиталов, стекавшихся на денежный рынок, направлялась в промышленность и торговлю, другая же часть использовалась для кредитования государства и обеспечения спекулятивного дохода. Стоит помнить, что большая часть представлений о циклах (в том числе кредитных) в Англии XIX века объектом своего негодования избрала спекулятивные операции и мотивы предпринимателей и торговцев.

Сегодня спекулятивный мотив превалирует в экономиках с развитым рынком ценных бумаг и значительно усиливается с развитием сегмента производных финансовых инструментов, что демонстрировала миру экономика США до середины первого десятилетия текущего века. Наиболее яркое воплощение спекулятивный мотив спроса на деньги нашел в биржевых спекуляциях, которые являются наряду с кредитованием промышленности и торговли одной из важных сфер приложения ссудных капиталов. Объектом биржевой спекуляции служат ценные бумаги, обращающиеся на фондовой бирже, а также производные финансовые деривативы (MBS, CDO например).

Однако необходимо задаться вопросом относительно того, что служит причиной с одной стороны формирования спекулятивного мотива, и возможностей его расширения до определяющих объемов в современных США, с другой.

Ответ на данный вопрос представлен также в теории Дж. М. Кейнса. В целях описании экономики с превалирующими спекулятивными мотивами и отсутствием возможностей для не только поддержания, но и расширения эффективного спроса, он вводит понятие «повзрослевшей экономики» (matured economy).³⁷ Данная экономическая система в представлениях Кейнса в первую очередь характеризуется исчерпанием возможностей для производительного вложения капитала, что приводит к изменению спроса на деньги с транзакционного на спекулятивный.

³⁷ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс.1993. С.128.

Определяющим же мотивом перехода с эффективных форм хозяйствования в спекулятивные является стремление к получению краткосрочной выгоды.

Психологические теории экономического цикла

Психологические теории экономического цикла по мере своего развития оказывают все большее влияние на совокупность представлений о динамике экономических отношений. Ядром данной группы представлений является влияние ряда внутренне присущих личности черт и свойств, которые, так или иначе, находят отражение в результирующих функциях субъектов рынка. Среди основных составляющих данной группы взглядов выделяют:

- 1) элемент прогнозирования;
- 2) ожидания субъектов рынка;
- 3) пессимизм и оптимизм;
- 4) уровень доверия и качество уверенности.

Данные факторы, находясь в тесном взаимодействии, влияют на совокупность принимаемых субъектами рыночных отношений решений.

Как известно, рыночной форме хозяйствования присуща неопределенность и риски, связанные не только с принятием решения по поводу того или иного инвестиционного проекта, но также и с определением ожидаемых значений спроса, а соответственно и планируемых объемов производства или же закупки сырья, материалов и полуфабрикатов для производства; для кредитора важным элементом является т.н. «план продаж».

Формирование тех или иных прогнозов в условиях неопределенности и риска связано с формированием ожиданий как степени относительной уверенности в том или ином исходе, где уверенность выступает базовой реакцией личности на условия неопределенности. Формируемые ожидания являются результирующей функцией, находящейся под влиянием большого количества факторов, включая оптимистические и пессимистические настроения участников рынка. А. Пигу писал, что «ошибки оптимизма порождают ошибки пессимизма». Действительно, чрезмерно позитивные ожидания участников рынка приводят к перепроизводству и затовариванию складов в ожидании сохранения высоких уровней спроса и/или растущего уровня цен на продукцию. Для кредитных организаций данные ошибки чреваты чрезмерным расширением предложения кредита в ущерб качеству, а, следовательно, критерию возвратности.

На сегодняшний день является доподлинным факт, согласно которому конкуренция в независимости от институциональной формы субъекта хозяйствования ведет к перепроизводству (товаров, материальных ценностей, кредитов и пр.).

Вопрос доверия и уверенности является центральным в современных американских представлениях о кризисных явлениях. Дж. Акерлоф считает, что «в период процветания уровень доверия высок; домохозяйства увеличивают потребление, банки увеличивают кредитование. При падении же уровня доверия, домохозяйства сберегают, банки сокращают кредит».³⁸

Еще одной важной психологической закономерностью цикла является взаимосвязь ожиданий и с функцией целеполагания. Когда цены растут, субъекты рынка ожидают дальнейшего роста цен. Они продолжают покупать, тем самым увеличивая общий уровень цен, до тех пор, пока чрезмерно завышенный уровень ожиданий относительно цен не иссякает. Чрезмерный уровень спекуляций в результате резкого изменения в ожиданиях должен быть скорректирован. Уровень цен начинает падать.

Психологические теории делового цикла, в представлении которых, цикл - это естественный результат неопределенности, ошибок и психологических эпидемий (паник, маний, стадного поведения) не являются новшеством. Почти все теории XIX века, в центре анализа которых находился цикл, рассматривали последний как результат чрезмерных спекуляций производителей и потребителей. Массовый оптимизм считался ответственным за формирование «бума», а массовый пессимизм – за депрессию.

Таким образом, добавление психологических факторов в анализ циклических колебаний, особенно в части спекулятивного сектора рынка, усложняет процесс анализа, в особенности из-за того, что определение тех или иных ожиданий, того или иного уровня доверия и уверенности, а в особенности его качества возможно лишь *ex post* и только за счет косвенных факторов.

Суммируя вышеизложенное, можно выделить ряд основополагающих тезисов, необходимых для определения тенденций в развитии теории экономического цикла.

Первым и самым важным тезисом является представление о *наличии внутренне присущей динамике экономических отношений нестабильности*. Один ряд исследователей (психологические теории цикла) усматривают причины данного свойства в контекстной составляющей рынка – неопределенности. Наряду с последней выделяется роль конкуренции как вида взаимодействия субъектов, которая в рамках заданных функций целеполагания участников сама ведет к перепроизводству. Также акцентируется внимание на внутренне присущих самим субъектам особенностях (неоптимальность принимаемых решений под влиянием неопределенности, аффективных составляющих оптимизма и пессимизма, качественной составляющей уверенности, лежащей в основе ожиданий).

³⁸ Akerlof G., Shiller R. «Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism», Princeton University Press, 2009, p.15.

Вторая группа исследователей акцентирует внимание на монетарном подходе к циклическим колебаниям, усматривая причину цикличности в качестве и динамике кредитных потоков. Фактически денежно-кредитное обращение объявляется единственным фактором, формирующим предкризисные условия и приводящим к кризисному явлению.

Третья группа исследователей отводит кредиту второстепенную роль, акцентируя внимание на диспропорциях в отраслевой структуре капиталистического воспроизводства. В основу ставится тезис об «ошибках» инвестирования.

Четвертая группа авторов причиной возникновения кризисных явлений считает недопотребление, как превышение доли сбережений над текущими расходами.

Пятая группа авторов отводит решающую роль изменениям в мотивах спроса на деньги среди участников отношений, как определяющую структуру национальной экономики и качество её динамики.

Вторым тезисом является утверждение о том, что *циклическость экономических отношений есть взаимосвязь между свойствами, присущими субъектам, находящимися в процессе взаимодействия в рамках определенного контекста.*

Таким образом, подтверждается тенденция современных исследователей пытаться изучать проблемы циклического развития в русле перекрестного анализа различных составляющих, выделяя те или иные механизмы распространения шоковых явлений на стабильность функционирования всей экономической системы.

Использованные источники:

1. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
2. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;
3. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
4. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
5. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
6. Кейнс, Дж. М. Избранные произведения. - М.: Прогресс.1993.
7. Фергюссон, Н. Восхождение денег: Финансовая история мира. – М.: Penguin Press.2009.

8. Akerlof, G., Shiller, R. «Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism», Princeton University Press, 2009.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

НЕУСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье рассматриваются основы современной теории несовершенств кредитного рынка. Анализируются её фундаментальные положения и допущения. Проводится критический анализ данной теории, выделяются её слабые и сильные стороны, в целях оптимизация дальнейших теоретических и прикладных разработок по исследуемому вопросу.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, несовершенство.

На сегодняшний день западное научное сообщество в части вопроса касательно неустойчивости кредитной системы использует несколько теоретических подходов. Первым является теория шоков, согласно которой кредитной системы (равно как и экономической) присуща внутренняя устойчивость, а возникающие отклонения в результирующих агрегированных показателях являются следствием возникновения негативного локального шока (adverse shock), который через механизмы распространения и усиления (amplification mechanism, accelerator) вызывает к жизни широкомасштабное циклическое колебание, выходящее за пределы отрасли, в которой появился данный шок. Данный блок теорий напрямую восходит к моделям реального делового цикла (real business cycle model), однако на сегодняшний день учитывает также несовершенство кредитной системы и те эффекты, которые оно порождает. Однозначной и полной классификации данных шоков на сегодняшний день не существует. Больше того в рамках различных моделей зачастую используется допущение случайного шока, т.е. исследователи признают его непредсказуемость. Наиболее часто используемыми являются шоки спроса и предложения, ценовые и информационные шоки, шоки ожиданий, шоки технологий, а также изменение в монетарной политике и нормативно регулируемой системе показателей для отдельно заданного сектора (норматив достаточности капитала, обязательных резервов, например). Однозначно проводится лишь разграничение между внутренними и внешними шоками.

Внешние шоки не являются в представлениях исследователей внутренне присущими следствиями функционирования рыночной системы хозяйствования (шоки технологий, изменение в потребительских предпочтениях). Внутренние же шоки, наоборот, присущи системе экономических отношений и являются прямым следствием процесса взаимодействия между различными агентами. Под шоком подразумевается резкое и неожиданное изменение в результирующей функции тех или иных субъектов рынка (домохозяйств, производителей, заемщиков, кредиторов, портфельных и спекулятивных инвесторов, регулятора).

Касательно системы кредитных отношений однозначного взгляда, в рамках создаваемых моделей не существует. Основная система представлений, разделяемая и отчасти созданная представителями Федеральной Резервной Системы США, как отмечалось выше, учитывает присущее кредитной системе несовершенство в части неоптимального перераспределительного\распределительного механизма кредита, в части механизмов распространения локального шока по всем остальным элементам системы и механизмов усиления локального шока, отрицая потенциал кредита в части возможностей создания локального шока.

Вторая группа взглядов, находящаяся в относительной оппозиции относительного официального, разделяемого органами регулятора, мнения, однако получающая большую поддержку и развитие среди исследовательских кругов, выдвигает тезис согласно которому, с одной стороны кредитной системе присущ вышеописанный потенциал, а с другой она может создавать эндогенные локальные шоки, которые способны влиять на изменение в результирующих показателях общего делового цикла (выпуск, потребление, уровень инвестиций, объем и структура экспорта, занятость и др.). На сегодняшний день выделяется три основных вида эндогенных для кредитной системы локальных шоков с различной природой: *шок спроса, шок предложения, шок ресурсной базы*.

Таким образом, данная группа взглядов допускает возможность существования внутренне определяемой неустойчивости, присущей кредитным организациям, помимо внешнего воздействия.

Шок ресурсной базы является наиболее известным и раньше других отраженным в теоретических представлениях. В классической терминологии данный шок носит название банковской паники. Данное проявление структурного несовершенства кредитной организации напрямую связано со спецификой кредитных отношений с одной стороны в части невозможности удовлетворения неожиданного спроса частных и институциональных вкладчиков относительно изъятия размещенных средств, ввиду их использования, как объекта ссужения, с другой стороны, ввиду возможного несовпадения между пассивами и активами по критерию срочности.³⁹

³⁹ Подробно см. например: Diamond D.W., Dybvig P.H. . 1983, «Bank runs, deposit insurance, and liquidity». *Journal of Political Economy* 91 (3): 401–419.

Вторым признаваемым и подкрепленным эмпирическими данными является шок предложения, под которым подразумевается резкое сокращение предложения кредита банками с одной стороны, и формирование требований досрочного возврата. В состав причин такой смены ожиданий в большинстве случаев включают более психологические факторы, связанные с формированием «тревожности» у кредиторов относительно будущей конъюнктуры.⁴⁰ Однако стоит отметить, что шок предложения может также являться следствием другого шока: например, потеря ликвидности вследствие банковской паники или схлопывания спекулятивного пузыря может служить причиной данного явления, непредвиденное изменение в нормативе достаточности капитала, изменение в доступности заемных средств через механизм рефинансирования, например. Еще одной причиной может служить достижение верхних пределов (достаточность капитала) возможностей расширения кредита для отдельного взятого банка. Также возможно объяснение через реализацию валютного риска, связанного со спекулятивной атакой. Таким образом, однозначной причины генеза данного шока на сегодняшний день не существует, однако даже такой уровень неоднозначности позволяет, по крайней мере, считаться с возможностью эндогенного его характера.

Третьим структурным шоком, который вызывает большую часть критики со стороны официальной магистральной мысли, является *шок спроса*. Данную гипотезу можно выразить следующим образом: *на повышательной фазе цикла количество качественных кредитных заявок, связанных непосредственно с удовлетворением кредитного спроса на поддержание непрерывности и расширения воспроизводственного процесса, неизбежно сокращается и впоследствии заменяется непродуктивным и низкокачественным мотивом спроса на кредит по тем или иным причинным, специфика которого (в части поведения заемщиков) неизбежно приведет к формированию пузыря и его последующему схлопыванию*. Таким образом, «некачественная кредитная экспансия сеет семена последующего разрушительного сжатия и роста убытков». В рамках данного шока спроса или иначе теории «эндогенных кредитных пузырей» акцент ставится на неизбежности кризисного явления, связанного либо с исчерпанием производительных инвестиций и последующим изменением в мотиве спроса на деньги (лорд Кейнс), либо с внутренне определяемой финансовой структурой заемщиков (Х. Мински), либо со спекулятивным мотивом спроса на кредит и циклом цен финансовых и материальных активов (Ч. Киндельбергер, А. Ган, Дж. Жанокопλος, Н. Киётаки, Дж. Мур), либо с

⁴⁰ Kindleberger Ch. «Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises». Palgrave Macmillan, 2005. Ротбард М. «История денежного обращения и банковского дела в США» Пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. А.В. Куряева – Челябинск: Социум, 2009.

существующим разрывом между инновационным циклом и общим деловым циклом (Н. Кондратьев, В. Криворотов, Л. Бадалян, Р. Раджан).

Таким образом, неустойчивость банковской организации и банковской системы в целом определяется рядом несовершенств эндогенного и экзогенного характеров. Прямым следствием данных шоков, действующих отдельно или дополняющих и усиливающих друг друга, неизбежным результатом станет в лучшем случае сокращение темпов прироста ссудного портфеля, ужесточение стандартов кредитования, в худшем – объявление о банкротстве или поглощение другой банковской структурой. Отсюда логичным видится предположить, что смена одной фазы кредитного цикла другой возможна и является следствием формирования шока/шоков определенного характера и природы.

Так или иначе, данная группа взглядов подвергается жесткой критике со стороны финансовых властей США, ввиду «безосновательности, эмпирической и порой «анекдотической» аргументации, а также ввиду отсутствия твердого и однозначного эконометрического подтверждения».⁴¹

Однако в рамках отражения специфики проявления субъектного несовершенства кредитного рынка, обратимся к обзору основных теорий и гипотез данного блока исследований.

Согласно представлениям лорда Кейнса относительно развития денежно-кредитного сектора, которые в большинстве своем были позаимствованы из работ видного немецкого специалиста Л.А. Гана, американская экономическая и финансовая система, в его представлениях являла собой т.н. «повзрослевшую экономику», в которой возможности для продуктивного, с точки зрения критерия благосостояния и экономического роста, инвестирования исчерпаны. Однако это не останавливает вложение инвесторов в активы, путем также использования кредитных средств. Характер же данных инвестиций все более отчетливо напоминает и приобретает спекулятивный окрас (спекулятивный мотив спроса на деньги), что неизбежно ведет к ухудшению качества удовлетворяемого спроса на кредит, ввиду отсутствия и/или сокращения более качественного, тем самым, приводя впоследствии к убыточности выданных ссуд. Отметим, что автор данной гипотезы однозначно убежден в долгосрочном фиаско спекулятивных стратегий. Данная гипотеза лорда Кейнса является незаслуженно забытой на сегодняшний день, однако степень её актуальности, допуская теоретический и эмпирический характер, остается высокой даже при отсутствии статистического подкрепления.⁴²

⁴¹ Berlin M. 2009. "Bank credit standards" *Business Review* Q2;

⁴² Стоит отметить, что знаменитая идея мультипликатора лорда Кейнса, пусть и не принадлежащая целиком ему, была воплощена в рудиментарном статическом выражении одним из его продолжателей, Дж. Хиксом. В одном из писем лорд Кейнс давал достаточно недвусмысленно понять о своем отношении к данному «новшество»: «Будучи несказанно польщенным оценкой моего скромного вложения в исследование экономических процессов, должен, однако довести до Вас свои сомнения: боюсь, что эта статистическая

Еще одной разновидностью данного рода представлений является теория эндогенных кредитных пузырей Ч. Киндельбергера. В своих исследованиях истории развития финансовой и экономической систем, он однозначно определяет роль эйфории и паник среди инвесторов и кредиторов, которые приводят к схлопыванию пузырей, в основе которых лежит удовлетворенный спекулятивный спрос на кредит. Интересны в данном случае не столько его выводы, сколько система аргументации. Если лорд Кейнс рассматривает неизбежность в рамках повзрослевшей экономики, удовлетворение спекулятивного спроса, ввиду сокращения других типов, то Ч. Киндельбергер акцентирует внимание на стремлении кредиторов также как и спекулянтов «прокатиться на этой волне». Стремление к получению быстрого дохода подталкивает кредитные организации к удовлетворению и расширению кредитных потоков относительно данного типа спроса на кредит, а затем по прошествии определенного периода времени, резкого сокращения выделения кредитных средств в рамках данной отрасли.

А. Ган также придерживается данной логики, учитывая с одной стороны влияние ожиданий рыночных агентов, с другой стороны стремление к увеличению дохода в краткосрочной перспективе. В результате в рамках критики «гипотезы ликвидности» лорда Кейнса, А. Ган в противовес трем мотивам спроса на деньги выводит пять мотивов спроса на кредит, в числе которых находятся помимо технических, и спекулятивный мотив спроса. Специфика поведения инвесторов на рынке ценных бумаг и недвижимости *неизбежно* включает в себя, в его понимании, стадию подъема, эйфории, последующего краха (паники) и депрессии.

Своего рода синтезом отдельных идей лорда Кейнса и Ч. Киндельбергера является теория финансовой хрупкости, появление которой было связано с попыткой противостояния господствовавшему на тот момент в США нейтральному подходу, согласно которому финансовая структура заемщика не влияла на принимаемые решения, а кредит, будучи проявлением финансов и совершенным субститутотом договора облигационного займа, являлся частью вуали, не оказывавшей влияния на систему экономических показателей (инвестиций, выпуска, занятости, заработных плат и т.д.).

Стадия посткризисного восстановления экономической динамики, по мнению Х. Мински стимулируется увеличением позитивных настроений субъектов экономических отношений. Ожидаемый доход, являющийся результатом инвестиций в основные средства, увеличивается, а показатель спроса на ликвидность снижается. Спрос на данный тип активов возрастает

алхимия вряд ли поспособствует расширению возможностей использования и применения мультипликационного эффекта».

Akerlof G., Shiller R. 2009, «Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism», Princeton University Press, p.39.

большими темпами, нежели предложение, а, следовательно, темпы роста инвестиционных ускоряются. Тем не менее, суммарные риски заемщиков и кредиторов остаются в рамках данной фазы довольно высокими. Именно поэтому большая часть инвестиций осуществляется за счет *«обеспеченного финансирования»* в определении Х. Мински, т.е. такого типа финансирования, когда чистый приток наличных средств (cash flow) от операционной деятельности за вычетом издержек текущего периода является достаточным для своевременных и в полном размере осуществляемых процентных платежей по ссуженным средствам и частичному погашению основной суммы долга. В представлении автора данной гипотезы, финансовая (а в его понимании и кредитная) система с таким типом финансирования является «прочной» (robust). Отметим, что состояние стабильного роста является оптимальным для развития экономической системы. Спрос и объемы выпуска растут быстрыми темпами, показатели инфляции (в части цен на товары потребительской корзины) прирастают медленно, безработица стремится к естественному уровню, а финансовая система остается в рамках таких допущений стабильной и устойчивой к экзогенным шокам. Стоит отметить, что большая часть неоклассических и новых классических моделей рассматривает такое состояние роста экономики (в независимости от экстенсивного или интенсивного характера), как единственно верно присущее, т.е. выводится допущение, согласно которому экономической и финансовой системам рыночного типа хозяйствования эндогенно не присуща неустойчивость и ритмичность (как в моделях реального бизнес-цикла), а появление циклического характера в движении экономических отношений является следствием возникающих локальных шоков, усиливающих и распространяющихся за счет ряда каналов. Отчасти революционность взглядов Х. Мински связана с тем, что он однозначно отвергал данную возможность и настаивал на внутренне присущей рыночной системе нестабильности и/или хрупкости.

По мере развития экономики на фазе оживления становится неизбежным переход к фазе экспансии. Рост предпринимательских доходов, включая банковский сектор, становится мощным стимулом для улучшения ожиданий относительно позитивного исхода инвестиционных проектов, что усиливает в свою очередь стимул к осуществлению новых инвестиций.⁴³

Однако покрытие увеличившегося спроса за счет самофинансирования становится невозможным, что так или иначе приводит субъектов хозяйствования к необходимости использования заемных средств. Усиливается готовность рыночных субъектов к «выпуску пассивов с целью приобретения активов». Финансовая и кредитная система реагируют на

⁴³ Отметим, что при всей актуальности и правдоподобии модели Х. Мински, тем не менее, он, как и большинство западных исследователей придерживается той точки зрения, согласно которой кредит является всего-навсего источником финансирования и не определяется как отдельно существующий тип межличностных взаимоотношений – прим. авт.

возросший спрос увеличением предложения, как количества предлагаемых кредитов и займов, так и их качества. В этот период, по мнению Х. Мински, формируется наибольшее количество *финансовых инноваций*, что, с одной стороны, ведет к изменению «качества денег» - появление менее ликвидных квази-денег (деPOSITные сертификаты, соглашения об обратном выкупе (РЕПО), ипотечные облигации и т.д.), а с другой стороны к изменениям в скорости их обращения. В случае если органы регулятора ставят целью «охлаждение» экономической системы от инфляционного перегрева (политика А. А. Гринспена в начале нулевых годов в США, например), то степень изоционности изобретаемых инноваций финансовыми посредниками лишь увеличивается. Изменение в норме резервирования также создает негативный стимул к созданию новых видов «денег», еще не регулируемых государством. Итогом данных процессов становится формирование неконтролируемой финансовой системы (например, теневой банковский сектор), в первую очередь характеризующейся увеличенным уровнем информационной непрозрачности, и как следствие, снижением качества её работы и устойчивости к негативным шокам эндогенного и экзогенного характеров. По мнению Х. Мински «в американской банковской системе банки могут увеличить отношение банковских пассивов к банковским резервам, замещая вклады до востребования на срочные вклады, фактические ссуды на обещания их выдачи (кредитные линии) и изменяя эффективность использования резервов через межбанковские сделки с ними, то есть через сделки с федеральными фондами. Таким образом, фактическое количество денег в обращении определяется эндогенно».⁴⁴ В современных развитых экономиках рыночного типа хозяйствования создание денежных средств напрямую связано с финансированием процессов производства и приобретением капитальных активов. В противовес М. Фридману, который недооценивал роль банков в создании денежных средств за счет кредитного мультипликатора и эффекта «превращения активов в денежные средства»⁴⁵ (дословно *equity extraction* переводится как «выкачивание активов»), определяя денежную массу как «просто экзогенную переменную, определяемую... органами, ответственными за проведение денежно-кредитной политики»,⁴⁶ Х. Мински же считал, что возможности кредиторов не только существенны, но и оказывают решающую роль на стабильность функционирования экономической системы в условиях эндогенных денег. Внешние деньги «связаны» лишь с деятельностью золотодобывающей

⁴⁴ Mynsky H. 1992. «The Financial Instability Hypothesis». Working Paper No. 74.

⁴⁵ Суть данного эффекта проявляется в процессе кредитных отношений, когда для получения ссужаемых средств необходимо предоставление обеспечения, из которого, а точнее на основе которого происходит «выкачивание» денежных средств, т.е. создание банками новых денежных средств за счет не просто выдачи необеспеченного кредита и тем самым формирования нового депозита, а за счет создания денежного аналога объекту залога – прим. авт.

⁴⁶ Friedman M., Schwarz A. 1971. «A Monetary History of the United States, 1867-1960» Princeton University Press.

промышленностью или органов, ответственных за управление денежным обращением. Именно поэтому доминирующий характер в экономике внутренних денег над внешними настолько важен для ее роста и производительности. Именно создание и использование внутренних денег позволяет увеличить количество материальных активов в экономике и, тем самым, расширить её производственные возможности.

В результате, уменьшение рискованной нагрузки (в части отношения и восприятия) заемщиков и кредиторов и финансовые инновации (в значительной мере порождаемые этим уменьшением), изменяют тип финансирования, который используется субъектами хозяйствования при осуществлении инвестиционной деятельности. Переход фирм на чрезмерное «внешнее финансирование» имеет следующие результаты:

- *спекулятивное «финансирование»*, при котором текущие входящие потоки наличности достаточны только для уплаты процентов, но недостаточны для погашения тела кредита, следствием чего становится «ролловерный кредит»;

- *Понци-финансирование*, при котором текущих входящих потоков наличности недостаточно даже для выплаты процентов за кредит, и субъекты хозяйствования вынуждены увеличивать задолженность. Понци-финансирование представляет собой не что иное, как «финансовую пирамиду».

С преобладанием в экономике этих двух типов финансирования (и особенно последнего) финансовая система становится, по Х. Ф. Мински, «хрупкой»; нестабильность в экономике увеличивается, и в ней все сильнее раскачивается «маятник деловой активности».

Следует отметить, что Понци-финансирование (в развитых странах) порождается вовсе не оппортунистическим поведением участников рынка, а общей финансово-экономической обстановкой и, прежде всего, ростом процентных ставок. Их увеличение приводит к росту текущих финансовых обязательств организаций при системе плавающих (гибких) ставок процента и/или при использовании ролловерного кредита (т.е. при спекулятивном финансировании). В последнем случае рост процентных ставок неизбежно трансформирует спекулятивное финансирование в Понци-финансирование. Но Понци финансирование недолговечно: рано или поздно фирмы, использующие этот тип финансирования, не смогут увеличить свою задолженность для выплаты обязательств, по меньшей мере, из-за возрастающего риска заемщика, а также ввиду общей нехватки ликвидности в экономике. Вот почему «чем больше вес спекулятивного и Понци финансирования, ... тем больше хрупкость финансовой системы».⁴⁷

В такой ситуации избежать немедленного банкротства можно лишь путем реализации собственных активов той или иной степени ликвидности.

⁴⁷ Mynsky H. 1992. «The Financial Instability Hypothesis», Working Paper No. 74.

Однако такая реализация, происходящая во всей экономике, приводит к резкому падению цен на материальные и финансовые активы и в конце концов раскручивает цепочку банкротств (по аналогии со спиралью левереджа Дж. Жанокопласа). Совокупный спрос падает, происходит инвестиционный коллапс, и экономика из фазы бума попадает в фазу спада. Углубить этот спад могут взаимно усиливающие друг друга падение цен и утяжеление реального долгового бремени (эффект «долговой дефляции» или эффект Фишера).

Понятие «финансовая хрупкость» является чрезвычайно важным в теории Х. Мински. При этом, хрупкость в минскианском смысле этого слова имеет две составляющих. Первая состоит в том, что экономика утрачивает способность к поглощению шоков, в результате чего эти шоки с большей вероятностью могут вызвать финансовый кризис и зарождающуюся долговую дефляцию. Но, вдобавок к этому, риски заемщиков и кредиторов также растут, а это сдерживает объем инвестиционной активности, финансируемой за счет долгов.

На основе этих определений становится понятным, почему спекулятивное и Понци-финансирование порождает финансовую хрупкость. Понятно также, почему финансовая хрупкость является едва ли не основной причиной циклического спада. Однако главный вывод, который можно вывести, состоит в следующем: ***повышение степени финансовой хрупкости экономики представляет собой неотъемлемый элемент повышательной фазы делового цикла и процесса экономического роста.*** Рост (как и деловой цикл) во «внутренне-денежной» экономике невозможен без финансовой хрупкости. Но поскольку такая нестабильность создает предпосылки для смены конъюнктурного подъема кризисом, рост имеет циклическую природу и не может протекать равномерно и сбалансировано.

Таким образом, в рамках модели финансовой неустойчивости, подразумевается что 1) капиталистическая экономика, в которой процесс создания денег неразрывно и в большинстве случаев связан с банковским сектором (банковская мультипликация, порождающая показатель M2), 2) неизбежно обречена на цикличность в стиле «бум – крах», ввиду 3) наличия границ экономической и финансовой системы, способных поглощать инвестиционные вложения (показатели спроса внутреннего, внешнего, промежуточного), 4) формирования негативного экзогенного шока (резкий рост ставок рефинансирования, изменение требований к достаточности капитала), 5) формирования негативного эндогенного шока (изменение в ожиданиях игроков рынка ценных бумаг, осознание рискованной нагрузки банковскими агентами).

Как уже отмечалось, модель Х. Ф. Мински создана применительно к экономике, в которой создание денег связано с созданием капитальных активов, т.е. с реальным инвестированием, но, при этом, эти деньги являются долгами по определению.

Таким образом, физические инвестиции в таком хозяйстве неизбежно связаны с выпуском долговых обязательств, т.е. с созданием внутренних денег. Как уже отмечалось, наличие внутренних денег усиливает степень цикличности хозяйства, поскольку делает более жесткой связь между циклическими подъемами и спадами. Фаза подъема обеспечивается накоплением долгов; фаза спада порождается неспособностью должников выполнить свои долговые обязательства перед кредиторами (банками и другими финансовыми институтами).

Использованные источники:

1. Akerlof, G., Shiller, R. «Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism», Princeton University Press, 2009.
2. Berlin M. 2009. "Bank credit standards" *Business Review* Q2;
3. Diamond D.W., Dybvig P.H. . 1983, «Bank runs, deposit insurance, and liquidity». *Journal of Political Economy* 91 (3): 401–419;
4. Friedman M., Schwarz A. 1971. «A Monetary History of the United States, 1867-1960» Princeton University Press.
5. Hahn A. 1949. «The Economics of Illusion», Squier Publishing Co., Inc. New York,
6. Kindleberger Ch. «Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises». Palgrave Macmillan, 2005;
7. Mynsky H. 1992. «The Financial Instability Hypothesis». Working Paper No. 74.
8. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;
9. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
10. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
11. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
12. Кейнс, Дж. М. Избранные произведения. - М.: Прогресс.1993.
13. Ротбард М. «История денежного обращения и банковского дела в США» Пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. А.В. Куряева – Челябинск: Социум, 2009;

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ КРЕДИТА: ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Аннотация

В статье формируется гипотеза векторной неоптимальности движения кредита. Допускается, что несовершенство кредитного рынка создает неоптимальность в распределении кредитных ресурсов, тем самым снижая эффект от продуктивного использования кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Широко известно, что кредит является субъектно-контекстно зависимой системой отношений. Одной из основных проблем (разновидностей несовершенства) движения ссужаемой стоимости в рамках банковской формы проявления является неоптимальность перераспределения (распределения) ресурсов, аккумулируемых (создаваемых) банковскими агентами в процессе своей операционной деятельности. Основным вопросом в рамках данной проблемы является следующий: можно ли считать, перераспределение (распределение) ссужаемых средств кредиторами заемщиками по ряду критериев (критерий масштаба заемщика, отраслевой критерий, критерий срочности, гендерный критерий, критерии предпочтения одного заемщика другому) оптимальным с точки зрения сохранения баланса между микроэкономическими ориентирами деятельности кредитной организации и макроэкономическими ориентирами национальной экономики? Упрощая, зададим вопрос иначе: является ли операционная деятельность кредитных организаций (в части ссудных операций) сбалансированной между устремлениями кредиторов и благосостоянием (в части его обеспечения, поддержания стабильности и оптимальности, а также его увеличения) граждан государства?

Данный вопрос занимает умы исследователей всего мира не одну сотню лет. На сегодняшний день однозначно признается отсутствие баланса между данными ориентирами. В западных исследованиях данная проблема получила название эффекта морального риска, конфликта ориентиров. Стоит отметить, что уже А. Смит (хотя и многие до него) был озабочен вопросом об оптимальности рыночных отношений. Признавая различный субъективный характер личностных устремлений и общественных потребностей, тем не менее, он считал, что посредством механизма координации (пресловутой «невидимой руки») рынок сможет

функционировать оптимально. Однако не столько за счет наличия полной информации или рациональности субъектов отношений, сколько за счет моральных чувств (нравственных императивов поведения). Учитывая то, что взгляды А. Смита во многом находились под влиянием Кальвинизма, который в отличие от Католицизма, осуждал гедонистическую составляющую личности, и сводил смысл существования к нахождению удовольствий в труде (трудовая теория стоимости), именно морально-нравственная составляющая во главе с самоограничением должна поддерживать рынок в устойчивом состоянии. Однако как показала и продолжает демонстрировать история развития экономических и финансовых реалий, императивы морали и сдержанности едва ли числятся в ценностном списке, определяющем поведение рыночных игроков *en masse*.

Учитывая наличие данной особенности движения ссужаемой стоимости, причины и истоки которой были рассмотрены выше, центральной в целях изучения специфики воздействия кредита на систему социально-экономических отношений будем считать *гипотезу неоптимальности перераспределительного (распределительного) механизма кредита*, согласно которой система референтов и контекстов кредиторов и заемщиков приводит к формированию диспропорций в поведении функций перераспределения и замены реальных денег кредитными операциями (распределения), что вызывает дисбалансы в системе социально-экономических отношений, как на микро, так и на макроуровнях.

С данной точки зрения специфика проявления влияния кредита на систему социально-экономических отношений отклоняется от оптимальной величины за счет с одной стороны ограниченной рациональности и агентских проблем, множественности функций целеполагания, в части ряда конфликтов (интересов, ориентиров), институциональной специфики банковской организации (неустойчивость к шокам ресурсной базы, например), а с другой стороны за счет контекстных условий – степени конкуренции и нормативно-правовых условий функционирования.⁴⁸

Анализ влияния кредитных отношений на социально-экономическую систему предполагает изучение специфики воздействия кредита на два обобщенных сектора: сектор домохозяйств и реальный сектор. Учитывая гипотезу о неоптимальности перераспределительного (распределительного) механизма кредита, выдвинем допущение согласно которому *качество и степень воздействия кредита на тот или иной элемент системы хозяйствования находится в зависимости с одной стороны от условий в которых функционирует кредитная организация, с другой стороны от системы устремлений субъекта кредитования*. Тогда логичным видится

⁴⁸ Отметим, что данная специфика воздействия кредита на систему социально-экономических отношений рассматривается в условиях оптимально функционирующих системообразующих институтов – прим. авт.

признание неоднозначности влияния кредита при разных системах референтов и контекстов.⁴⁹

Ключевым блоком исследования ролей кредита будем считать сектор домохозяйств, который включает в себя такие аспекты, как:

- влияние на функцию потребления, (кредитная игла, дестимуляция);
- влияние на человеческий капитал;
- влияние на рынок труда;
- влияние на класс индивидуальных предпринимателей (start-up);
- влияние на социальную и финансовую энтропию;
- влияние на социальный статус.

Известно, что кредит оказывает однозначное влияние на функцию потребления домохозяйств. Формирование и/или увеличение предложения кредитных ресурсов в части удовлетворения потребностей население приводит к росту потребительских расходов. В рамках данной формы влияния кредита необходимо выделить несколько ключевых элементов: *межвременное предпочтение, бюджетное ограничение и эффект «выкачивания стоимости из активов»*. Каждый из данных элементов оказывает влияние на специфику функции потребления в части её оптимальности и качества.

Ряд моделей, учитывающих функцию бюджетного ограничения в части определяющей результирующую функцию потребления,⁵⁰ рассматривают изменение в спросе на кредит с точки зрения возможностей потребителя не просто удовлетворять свои потребности, а исходить из возможностей своего личного бюджета. В случае, когда потребность в том или ином благе сформирована, однако его приобретение нанесет мощный удар по бюджетному равновесию домохозяйству, использование кредита становится возможностью разрешения данной проблемы. Т.е. *функция спроса на потребительский кредит является производной от функции готовности к потреблению в части бюджетного ограничения*.

Другие модели рассматривают межвременные предпочтения как основную переменную в части определения функции спроса на кредит со стороны потребителя. *Стремление к мгновенному удовлетворению потребности потребителем в условиях отсутствия возможностей внекредитных способов приобретения блага или устоявшейся практики кредитного потребления, является основной причиной спроса на кредит*.

⁴⁹ Известно, что на протяжении исторического пути развития мысли о кредите, вопрос касательно ролей кредита являлся одним из наиболее спорных. Одни исследователи акцентировали внимание на позитивном влиянии кредита, другие на негативном. Однако в большинстве своем исследовательское сообщество признавало бесспорной (за редким исключением) идею о контекстной и референтной зависимости кредита – прим. авт.

⁵⁰ Ларионова И.В., Валенцева Н.И. Кудрявцева Ю.В. «Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования», Изд.: Банковские услуги, № 1, 2011.

Логическим продолжением разработки данного блока моделей, в основе которых лежит межвременной выбор, является эффект **«кредитной иглы»**. Ограниченная рациональность и аффективные аспекты в рамках потребительского контекста вызывают к жизни непреднамеренное или *«импульсивное» потребление*,⁵¹ логическим следствием которого становится систематическая неплатежеспособность заемщика, ввиду отсутствия возможностей у последнего для погашения долга.

Третий блок моделей рассматривает функцию спроса на кредит со стороны потребителей как производную от рыночной стоимости обеспечения. Самым ярким примером и наиболее часто используемым методом кредитования является т.н. выкачивание стоимости из активов, например, недвижимости. В целях оплаты медицинских счетов, проведения ремонта, платы за обучение и ряда других потребностей, получение кредитных средств в обязательном порядке связано с предоставлением обеспечения. Таким образом, в духе модели Киётаки-Мура, для потребительского сектора, можно сделать вывод согласно которому, *изменение в функции предложения кредита также может являться следствием изменения в рыночной цене обеспечения*.

Четвертым и наиболее спорным элементом влияния кредита на функцию потребления является эффект *«кредитной дестимуляции»*. Согласно данному эффекту считается, что *при заданном и негибком уровне устремлений заемщика (физического лица) удовлетворение большей части спроса в настоящем с точки зрения межвременного выбора ведет к сокращению стимулов для дальнейшего увеличения устремлений*.

Последствием роста предложения в части кредитования населения со стороны банковских агентов и соответствующего ему спроса в рамках той или иной системы референтов заемщиков (бюджетное равновесие, межвременное предпочтение) становится *рост цен на средства потребления в краткосрочном периоде и увеличение производства в среднесрочном периоде*. Стоит отметить, что рост кривой потребительского кредита может носить *эпизодический* (временный) и *постоянный* характер. Характер роста во многом определяется практикой потребительского поведения – доминирующей системой референтов домохозяйств (в случае доминирующего референта бюджетного равновесия рост потребительского кредитования в большинстве случаев носит эпизодический характер).⁵² Еще одним важным последствием влияния потребительского кредита является *воздействие на рентабельность производителей и ритейлеров*. Формируемые договорные отношения между кредиторами, производителями

⁵¹ Meier S., Sprenger C. 2007. «Impatience and Credit Behavior: Evidence from a Field Experiment» Working Papers 07-3.

⁵² Как, например, рост объемов потребительского кредитования в России с 2003 до 2006 года и последовавший плавный спад, что говорит в первую очередь о сохранившейся практике потребления с точки зрения сохранения бюджетного равновесия и преобладающего накопительного паттерна в поведении домохозяйств – прим. авт.

и ритейлорами позволяют использовать механизм кредитования населения в части изменения вектора направления спроса потребителей как по критерию вектора спроса с одной группы на другую, так и в рамках одной и той же группы.

На сегодняшний день в большинстве случаев изучение конкуренции как феномена в отношениях связывают лишь с взаимодействием между игроками одного рынка (отрасли). Однако конкуренция носит более широкомасштабный характер. Производитель борется не только и не столько с прямыми конкурентами по одной и той же группе товаров, сколько ведет борьбу за всю кривую дохода потребителя.

Таким образом, используя механизмы кредитования населения, производители и ритейлеры могут оказывать *влияние с одной стороны на изменение в предпочтениях потребителя одного товара другому среди субститутов, с другой стороны на изменение в предпочтении товаров разных групп*, тем самым, влияя на рентабельность тех или иных отраслей, а также производителей и\или ритейлеров.⁵³

Вторым элементом влияния кредита является воздействие кредитных потоков на уровень, качество и вектор человеческого капитала. Концепция человеческого капитала была разработана лауреатом премии по экономике им. А. Нобеля, Г. Беккером,⁵⁴ и акцентировала внимание на дифференциации в степени и качестве знаний, навыков, умений и вытекающих из них компетенций, а также относительно их воздействия на систему социально-экономических отношений. В нашем случае основным ориентиром исследования является система экономических отношений, нежели социальные. Соответственно, основным акценты включают в себя: 1) качество участников рынка трудовых отношений (наемных работников, индивидуальных предпринимателей и собственников среднего и крупного бизнеса), 2) общий уровень финансовой грамотности; 3) отраслевую структуру человеческого капитала относительно экономической системы, 4) общий охват экономически активного населения возможностями увеличения человеческого капитала.

Отталкиваясь от вышеуказанного тезиса, и учитывая переход российской системы образования на стандарты Болонского процесса, основным результатом обучения личности должно являться формирование блока базовых и профессиональных компетенций, суть которых заключается в наличии у потенциального наемного работника и\или в рамках схема «самонайма» навыков и умений, основанных на упорядоченных и находящихся в определенной алгоритмической связи знаниях.

⁵³ Например, приобретение одной бытовой техники вместо другой, у одного ритейлера вместо другого – прим. авт.

⁵⁴ Becker G. S. 1993. «Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education». Chicago, University of Chicago Press.

На сегодняшний день считается, что охват потенциальными возможностями увеличения человеческого капитала и его текущие количественные показатели в Российской Федерации во многом опережает другие развитые и развивающиеся страны. Однако в то же время 1) уровень финансовой грамотности остается достаточно низким, 2) качество данного человеческого капитала не соответствует показателям других стран в относительных величинах, 3) остаются достаточно устойчивыми ряд отраслевых диспропорций в векторной направленности человеческого капитала.⁵⁵

Не вдаваясь в анализ причин генеза и онтогенеза текущей ситуации на рынке человеческого капитала (включая рынок образования и рынок труда), отметим тот факт, что использование кредита отчасти обладает потенциалом воздействия на его уровень, качество и векторную направленность.

Обращаясь к опыту ряда развитых и развивающихся стран, отметим, что в рамках поиска новой модели экономического развития в 90-х годах Швеция проводила политику активного роста качества и объемов образования и научных исследований, задействовав как программы государственных инвестиций, так и кредитные программы. Китай активно осваивал роль образовательных кредитов и государственных субсидий для формирования качественного человеческого капитала, отправляя своих студентов на обучение в лучшие образовательные учреждения мира, и создавал систему условий для их неизбежного возвращения и применения данного капитала на благо своей страны.⁵⁶

На сегодняшний день существует впечатляющее количество исследований отечественных авторов по поводу разработки стратегий по использованию института кредита в части улучшения качества и изменения вектора человеческого капитала. Так, например, один ряд исследователей предлагает создавать образовательные программы, в рамках которых кредитная организация предоставляет обучающемуся средства на долгосрочной основе и под низкий ссудный процент. Другие предлагают вернуться к своего рода распределительной системе с учетом кредитных организаций: банк дает обязательство обучающемуся по кредиту, относительно трудоустройства у одного из собственных заемщиков в рамках той или иной отрасли (металлургия, химическая промышленность и т.д.). Третий блок исследователей предлагает создавать такую систему кредитных образовательных продуктов, где одни продукты будут чрезмерно дорогими

⁵⁵ Подробнее см.: <http://opec.hse.ru/>, <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>, <http://www.dcenter.ru/>, http://www.iep.ru/index.php?option=com_bibiet&Itemid=50&catid=156&lang=ru&task=showallbib.

⁵⁶ Стоит отметить, что данная политика стала отчасти реакцией на внутренний запрет органов власти США своим корпорациям продавать технологии китайским специалистам. Однако даже данная стратегия китайских властей смогла просуществовать всего лишь до 2004-5 гг., когда власти США ввели резкое ограничение по квотам иностранных учащихся в ряде ведущих научных и образовательных учреждений, ввиду увеличивавшегося оттока иностранных учащихся по получению образования – прим. авт.

(например, экономические, юридические специальности), т.е. формируется «негативная премия», а другие более социально значимые (области технократии и наукоемкие специальности) должны стать более привлекательными с точки зрения сроков, процентных платежей и обязательств по трудоустройству (позитивная премия).

Однако, как верно заметил Т. Тук более 150 лет назад, «формирование готовности предлагать кредитные средства не являет собой рок неизбежности или залог триумфального успеха....тот, кто не внимлет, не откликнется на мольбу кредиторов».⁵⁷

Действительно, возможно создание кредитного предложения (как через коммерческие банки, так и через институты развития), однако для его реализации необходим потенциальный спрос.

Таким образом, до тех пор, пока система референтов потенциальных наемных работников, индивидуальных предпринимателей, и прочих категорий участников рынка трудовых отношений не изменится, система их предпочтений останется неизменной.

Еще одним проявлением потенциала кредита с точки зрения его структуры является его влияние не столько на общий уровень и качество человеческого капитала, сколько воздействие на отраслевой вектор. Известно, что кредит являет собой в первую очередь систему отношений между кредитором и заемщиком. Данная система включает в себя как объект (ссужаемую стоимость), так и информационный массив (знания, навыки, умения), на основе которых субъекты принимают решения и достигают определенных устремлений. В сущности, пусть и косвенно, кредит с точки зрения его субъектов, кредитора в частности, обладают потенциалом воздействия на отраслевое качество человеческого капитала. Различные формы проявления данного воздействия находят отражение как в высшем образовании (совместные образовательные, исследовательские программы), так в дополнительном образовании (повышение квалификации, коучинг, семинары, тренинги). Тем самым активное взаимодействие кредиторов с образовательными институтами и\или формирование кредиторами образовательных продуктов в том или ином виде по поводу информационной составляющей кредитных отношений, могут оказывать воздействие на качество человеческого капитала.

Также заметим, что *кредит обладает и в рамках отдельных случаев проявляет свой потенциал в части **долгосрочного** влияния на качество и вектор человеческого капитала, который служит одним из **основных элементов в долгосрочном социально-экономическом развитии каждой национальной экономики в частности, и мировой экономики в целом.***

⁵⁷ Tooke Th. 1844, An Inquiry into the currency principle; the connection of the currency with prices, and the expediency of a separation of issue from banking. Second edition. - London, p. 69.

Использованные источники:

1. Becker G. S. 1993. «Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education». Chicago, University of Chicago Press;
2. Meier S., Sprenger C. 2007. «Impatience and Credit Behavior: Evidence from a Field Experiment» Working Papers 07-3;
3. Tooke Th. 1844, An Inquiry into the currency principle; the connection of the currency with prices, and the expediency of a separation of issue from banking. Second edition. - London, p. 69;
4. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
5. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
6. Ларионова И.В., Валенцева Н.И. Кудрявцева Ю.В. «Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования», Изд.: Банковские услуги, № 1, 2011;

**Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент**

**кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва**

КЛАССИФИКАЦИИ ТЕОРИЙ КРЕДИТА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: КРЕДИТ КАК ФОРМА ОБМЕНА

Аннотация

В статье анализируются теории кредита с целью оптимизации классификационных критериев. Также мы ставим перед собой задачу оценить адекватность существующей классификации теорий кредита реальному положению дел. В данной статье проводится анализ обменных теорий кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, несовершенство.

Кредит, по меткому замечанию одного из крупнейших историков монетарной мысли, является «одним из важнейших институтов человеческой цивилизации».⁵⁸ Трудно определить другое явление общественной жизни, оказывающее на неё столь же глубокое и разностороннее воздействие, трудно переоценить влияние кредита на развитие общества в целом. В этом смысле понятие «кредит» имеет общенаучный, философский смысл, является, как научное понятие, категорией философии. «Категории -

⁵⁸ Rist Ch., «History of monetary and credit theory from John Law to the present day». New York, Macmillan, 1940, p.23.

наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства явлений действительности и познания. Категории образовались как результат обобщения исторического развития познания и общественной практики»⁵⁹.

Понятие «кредит» как категория обобщает наиболее значимые стороны его воздействия на общество. Раскрытие сущности этого понятия позволяет по новому интерпретировать и увязывать между собой различные общественные явления, выявлять и обосновывать законы и закономерности их развития, более точно описывать и обосновывать результаты развития общественных явлений, принимать решения и вносить соответствующие корректировки по ходу их развития и повысить эффективность управления общественными процессами на корпоративном и общенациональном уровне.

Обобщение современного состояния проблемы наиболее ёмко прозвучало в выступлении проф. Лаврушина О.И. на X Московском Международном банковском форуме: «Взгляды современного общества на кредит и его развитие не однозначны. Наиболее ранние школы склонны относить кредит к категориям нейтральным по отношению к производству. Более поздние – к явлениям, обладающим разрушительной силой. ...Известно, что кредит может выступать одним из условий, которые делают кризис возможным, может подготавливать кризис, а также может обострить ход и выход из кризиса».⁶⁰

Действительно категория «кредит» как система межличностных отношений является наравне с категорией «обмен» одной из центральных в жизни цивилизации, однако до сегодняшнего дня в научном мире не затихает спор об этом многогранном явлении. Не существует однозначной трактовки сущности данной категории, неопределенными или определенными лишь частично и фрагментарно остаются вопросы функций кредита и их внутренней взаимосвязи в рамках кредитной системы, обрывочным и разобренным предстает видение мирового научного сообщества ролей кредита, неоднозначным остается вопрос природы кредита и многообразия форм его проявления в системе мирохозяйственных и не только отношений. Наконец самым спорным и в большей степени определяющим элементом научной дискуссии становится проблема методологического видения кредита как феномена общественной жизни.

Отражению многообразия и классификации теоретических взглядов относительно категории «кредит» и будет посвящен данный пункт диссертационного исследования.

В состав наиболее значимых с позиции *классификации* представлений в *теоретическом* аспекте могут войти критерий отношений, критерий производительности, критерий влияния (ролей) кредитных отношений на

⁵⁹ Советский энциклопедический словарь.: Советская энциклопедия.1989. с.1631.

⁶⁰ Лаврушин О.И. Доклад на X Московском Международном банковском форуме «Кредитование как важнейший фактор в формировании новой структуры экономики России». М. АРБ.26.11.2009.

социальную и финансово-экономическую систему, критерий объекта и методологический критерий.

Классификация представлений о кредите

Проблема неоднозначности определения *характера* кредитных отношений сформировалась в результате попыток научного сообщества реабилитировать категорию «ссудный процент». Схоластический запрет на взимание *rescūia usura*, берущий свое начало в Священном Писании, с одной стороны являлся ответом на непропорциональную экономическим масштабам того времени величину ссудного процента, взимаемого ростовщиками, с другой стороны приводил к формированию «теневого» ссудного рынка, что мешало экономическому процветанию.⁶¹ Труды большинства исследователей кредитных отношений XIV-XVI столетий были направлены на обоснование законности существования ссудного процента, либо же подкрепляли различными способами доктринальный запрет. Крупнейшими исследователями, больше всех повлиявшими на судьбу *rescūia usura* и, соответственно, кредита стали Молинэс и Клаудиус Залмасиус,⁶² которые приравнивали категорию «процент» к обоснованной плате за пользование товарами. С точки зрения К. Залмасиуса⁶³ процент есть плата за использование определенной суммы ссуженных денег. Кредитование относится к такому классу отношений, в рамках которых благо передается владельцем заемщику во временное пользование. В случае, когда благо является товаром длительного пользования и передается с учетом платы, договорные отношения носят характер «*commodatum*». В случае, когда благо используется путем потребления, отношения носят характер «*mutuum*».

Фактически, под кредитом уже в те времена понималось пользование определенным товаром на основе возвратности. Возникавшая же проблема по поводу характера использования товара (например, в тех случаях, когда использование было эквивалентно потреблению, что приводило к исчезновению материально-вещественной оболочки ценности) разрешалась путем введения понятий прямого и косвенного использования.

Большая часть теоретиков кредита придерживалась пользовательской концепции. Сразу стоит отметить, что существовал ряд различий между исследователями по отношению к объекту ссужения. Исследователи, придерживающиеся теории капитала, например, в основном видели в кредите передачу капитала (*Capitalisleihe*) во временное пользование, другие - передачу ценности. Например, Хюфланд представлял кредит как «передачу капитала в другие руки»,⁶⁴ Дж.С. Милль и А. Маршалл как

⁶¹Böhm-Bawerk E. «The positive theory of capital». London: Macmillan and Co., 1891. <http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbPTC13.html#Book%20III,Ch.I>

⁶²Böhm-Bawerk E. «Capital and interest». London: Macmillan and Co., 1890. <http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbCI9.html#Book%20III,Ch.I>

⁶³Böhm-Bawerk E. «Capital and interest». London: Macmillan and Co., 1890. <http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbCI2.html#I.II.37>

⁶⁴ Hufeland «*Neue Grundlegung d. Staatswirtschaftskunst*» 1807, s.294.

«передачу капитала из одних рук в другие руки в целях более эффективного использования»,⁶⁵ В. Рошер как «право распоряжения чужими благами»⁶⁶, К. Дитцель как «принцип добровольной передачи капитала»⁶⁷, Шеболье как «временное распоряжение частью чужого богатства», Курсель-Сенёль как «тот, договор, согласно которому, собственник передает капитал во владение иного лица»⁶⁸, Леруа-Боле как «право использования чужим капиталом»⁶⁹, Гидэ как «ссужение капитала»,⁷⁰ Гут как «акт, посредством которого некто получает в свободное распоряжение пользование капиталом против голословного обещания относительно обязательства его возврата»⁷¹, Л. Вальрас как «аренду капитала»⁷², Ф. Бастиа, как «временную передачу ценности в пользование».⁷³ К. Нис в своих поздних работах определял кредит как «передачу блага во временное пользование».⁷⁴ Ж.Б. Сэй, один из создателей теории пользования капиталом объединял «ренту», «аренду» и «кредит» в одну систему отношений. Кредит в его понимании есть не что иное, как переданный в пользование капитал, а ссудный процент есть плата.⁷⁵ Нибениус представлял целью кредита «перенос (передачу) (Ubertrag) накопленного богатства или капитала одним человеком другому». Схожей точки зрения придерживался и Й. фон Коморжинский: «кредит есть форма частнохозяйственного оборота, при которой имущество передается чужому хозяйству в пользование».⁷⁶

Однако данную точку зрения разделяли далеко не все исследователи по нескольким причинам. Во-первых, господствующей теорией анализа экономических отношений являлась меновая теория и кредит как категория так или иначе должен был соотноситься с господствующими представлениями. Во-вторых, теоретический анализ кредита был достаточно поверхностным: исследовались в первую очередь преобладающие на тот момент формы проявления кредита, кредитные инструменты, анализ целого

⁶⁵ Mill J.S. «Principles of political economy», London; Longmans, Green and Co. 1909, p. 36, 37.

⁶⁶ Roscher W. «Grundlagen d. Nationalökonomie», 8 Aufl., 1869, s. 171.

⁶⁷ Dietzel K. «Das System der Staatanleihen», 1855, s. 27.

⁶⁸ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 41.

⁶⁹ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 41.

⁷⁰ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 41.

⁷¹ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 41.

⁷² Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 41.

⁷³ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 42.

⁷⁴ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 42.

⁷⁵ Say J.-B. «A treatise on political economy». Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855. <http://www.econlib.org/library/Say/sayT42.html#Bk.III,Ch.IX>.

⁷⁶ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 48.

подменялся анализом элементов, что неизбежно приводило к смешению представлений с одной стороны и появлению обменных концепций кредита.

Первая группа обменных концепций рассматривала кредит как акт купли-продажи денежных средств или взаимный акт обмена услугами или благами, где кредитные организации являлись продавцами, а позже с легкой руки Г. Д. Маклеода получили название «фабрик кредита». Вторая группа теорий (преимущественно австрийской школы) рассматривала кредит как акт обмена, с учетом двух важнейших допущений: 1) кредиту неизменно присущ ссудный процент, т.к. он является не «платой за пользование», а частью ссужаемого объекта, 2) ввиду стремления кредитора сохранить неизбежно уменьшающуюся со временем ценность. Третья группа обменных теорий подменяла определение кредита определением долговых расписок, в том числе торговых векселей и тем самым выводила в основу кредита временной элемент (рассрочка и отсрочка платежа). Стоит, однако, отметить, что точки зрения различных авторов менялись, порой были достаточно неоднозначными, включая в себя несколько атрибутов. Ввиду ограниченности объемов диссертационного исследования остановимся лишь на базовых постулатах данных концепций.

Одной из *первых* обменных теорий кредита являлась совокупность представлений, согласно которым кредит есть акт купли-продажи, взаимного обмена услугами. В соответствии с римским правом, когда деньги переходят в руки лица, берущего их взаймы, это лицо получало абсолютное право собственности на деньги; отсюда делалось заключение, что такую сделку следует рассматривать, как продажу, в которой уплата цены отсрочивается.

В числе первых об этом заявил А. Тюрго: «Ссужение под процент – всего-навсего торговля, в которой кредитор – человек, который продает пользование своими деньгами, а заемщик – тот, кто покупает. То же самое происходит в отношениях владельца недвижимого имущества и фермера, который культивирует эту землю, продает и покупает, соответственно, использование этой земли».⁷⁷ Схожей точки зрения придерживался и К. Книс в своих ранних работах: «Кредит есть обмен, в котором одна сторона оказывает услугу в настоящем, чтобы получить эквивалентную взамен в будущем».⁷⁸ Левазье определял кредит как «обмен существующей реальности на вероятность в будущем».⁷⁹ Фон Филиппович в схожей манере определял кредит как «отношения между сторонами по поводу обмена, посредством которого одна сторона за счет оказанной ранее услуги может требовать от другой стороны услуги взамен».⁸⁰

Второе и центральное направление обменных теорий принадлежит австрийской школе. Её основатель К. Менгер в своем труде однозначно

⁷⁷ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

⁷⁸ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

⁷⁹ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

⁸⁰ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

отождествляет кредит с системой обменных отношений.⁸¹ Однако, не вдаваясь в детальное исследование, вопрос о статусе кредитных отношений остается нераскрытым. С этой задачей справляется его последователь, Ойген фон Бём Боверк, разработавший обменную теорию кредита, которой австрийская школа придерживается и по сей день. Суть кредитных отношений Бём-Боверк передает следующим образом: «Кредит есть ничто иное как реальный и полноценный обмен настоящих благ на будущие блага... Кредитор «А» отдает заемщику «Б» сумму настоящих благ, скажем, фунтов стерлинга. «Б» получает эти блага в полное и свободное владение с возможностью использовать их по своему разумению, а в качестве эквивалента «Б» отдает кредитору «А» в полное и свободное владение сумму абсолютно идентичных, но будущих благ, скажем фунтов стерлинга следующего года. Здесь тогда мы имеем обоюдную передачу собственности в рамках двух сумм благ, одна из которых передается в качестве компенсации или платежа за другую. Им присуща абсолютная идентичность, разница лишь в том, что одна сумма принадлежит настоящему, а другая будущему времени... Мы доказали, что предпочтения в субъективных оценках, которые определяют рыночную цену настоящих и будущих благ, как правило, отдаются настоящим. Заемщик, таким образом, как правило, покупает деньги, получаемые сразу, большей суммой денег, которые он отдает потом. Он, таким образом, должен заплатить ажио или премию, а премия эта и является ссудным процентом. Ссудный процент, тогда, в самом прямом смысле этого слова появляется из разницы между ценностью настоящих и будущих благ».⁸² Данная теория вошла без изменений в основу дальнейших прикладных исследований в сфере монетарной и кредитной теорий представителей австрийской школы.

Помимо самих «австрийцев» схожей точки зрения придерживались и другие исследователи. Например, Исаев А.А. считал, что «кредит есть такая сделка, в которой совершается неодновременный обмен благ; это отличается от всех сделок одновременных, мены, купли-продажи. По содержанию кредит представляет собой особую форму купли-продажи и мены, причем совершается неодновременный обмен одной ценности на другую».⁸³

Представителям *третьей* группы обменных теорий было присуще чрезмерное внимание к практическому аспекту кредитных отношений и временному элементу. Так, еще Дж. Локк считал, что «кредит есть ожидание уплаты денег в ограниченный срок»⁸⁴, Дж. Милль - «обязательство торговца уплатить сумму денег, основанное на убежденности о

⁸¹ Menger C. «Principles of Economics». New York: New York University Press, 1981, p.237.

⁸² Böhm-Bawerk E. «Capital and interest». London: Macmillan and Co., 1890.

<http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbCI2.html#I.II.39>

⁸³ Исаев А. А. «Начала политической экономии». - Изд. 7-е, доп. - СПб.: книгоиздательство и книжный магазин «Правоведение», 1908. с. 509.

⁸⁴ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

последующей уплате по требованию»,⁸⁵ У. Джевонс – «отсрочка платежа»⁸⁶. Близким по сути выступает представление о кредите Г.Д. Маклеода. С его точки зрения «кредит – это всегда обмен, и во всех кредитных отношениях создается новая собственность, и это собственность именуется кредитом: и она может быть продана или передана, как и сами деньги».⁸⁷ В сущности, Г.Д. Маклеод идентифицирует долговое обязательство с кредитом, объявляя его частью капитала, что в последующем дает ему возможность говорить о капиталотворческой силе кредита.

Использованные источники:

1. Böhm-Bawerk E. «Capital and interest». London: Macmillan and Co., 1890;
2. Böhm-Bawerk E. «The positive theory of capital». London: Macmillan and Co., 1891;
3. Dietzel K. «Das System der Staatanleihen», 1855;
4. Hufeland «Neue Grundlegung d. Staatswirtschaftskunst» 1807;
5. Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906;
6. Mcleod H.D. «Theory of credit» V.2. pt.1., London, Longmans, 1893;
7. Menger C. «Principles of Economics». New York: New York University Press, 1981;
8. Mill J.S. «Principles of political economy», London; Longmans, Green and Co. 1909;
9. Rist Ch., «History of monetary and credit theory from John Law to the present day». New York, Macmillan, 1940;
10. Roscher W. «Grundlagen d. Nationalökonomie», 8 Aufl., 1869;
11. Say J.-B. «A treatise on political economy». Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855;
12. Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903;
13. Исаев А. А. «Начала политической экономии». - Изд. 7-е, доп. - СПб.: книгоиздательство и книжный магазин «Правоведение», 1908.
14. Советский энциклопедический словарь.: Советская энциклопедия. 1989

⁸⁵ Mill J.S. «Principles of political economy», London; Longmans, Green and Co. 1909, p. 49.

⁸⁶ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

⁸⁷ Mcleod H.D. «Theory of credit» V.2. pt.1., London, Longmans, 1893, p. 176.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

КЛАССИФИКАЦИИ ТЕОРИЙ КРЕДИТА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: ВОПРОСЫ ДОВЕРИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТА И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

Аннотация

В статье анализируются теории кредита с целью оптимизации классификационных критериев. Также мы ставим перед собой задачу оценить адекватность существующей классификации теорий кредита реальному положению дел. В данной статье проводится анализ обменных теорий кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, несовершенство.

Помимо вопроса о статусе кредитных отношений, проблемы их пользовательского и/или обменного характера, роли временного элемента, соотношения кредита и долговых отношений, существует еще одна группа теорий, которые определяли кредит буквально «в прямом смысле», как *доверие*, уделяя основное внимание именно ему. И. Нассе определял кредит как «уверенность в будущей платежеспособности личности, которая позволяет ему получить в пользование чужую собственность для ссужения или потребления»⁸⁸, Стюарт как «ожидание исполнения контракта той стороной, которая взяла на себя обязательства по его исполнению»⁸⁹, Бюш как «Убеждение другого человека в способности нами, используя личное богатство расплатиться в случае вины при использовании чужого имущества, и тем самым показать нашу порядочность и сформировать к нам доверие»⁹⁰, Г. Торнтон как «доверие, которое имеет место быть между предпринимателями, принимая во внимания их коммерческие дела»⁹¹, Ж.Б.Сэй, усматривал кредит «в человеческих качествах и способностях должника, на основе которых определялась величина ссудного процента», а также в «уверенности, с которой человек готов брать на себя обязательства

⁸⁸ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.4.

⁸⁹ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 46.

⁹⁰ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 46.

⁹¹ Thornton H. «An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain», London: George Allen and Unwin, 1939, p. 69.

по уплате долга»,⁹² Шлёцер, как «доверие, которое принимая во внимание личность или ситуацию имеет место быть»,⁹³ Якоб, как «свойства, черты характера, благодаря которым у личности пробуждается доверие к тому, что должник сможет выполнить свои обязательства» или же «мнение, согласно которому кредитор считает, что должник сможет выполнить и захочет выполнить свои обязательства»,⁹⁴ Сторч, как «уверенность в выполнении принятых на себя обязательств». Ш. Коклен утверждал, что «в самом общем смысле, кредит есть доверие, примененное к коммерческим делам».⁹⁵ И.Я. Горлов считал, что «кредит есть доверие, в котором известное лицо состоит у других относительно исполнители им денежных обязательств».⁹⁶ Т.Тук, один из крупнейших финансистов Великобритании, отмечал, что «в простейшем своем выражении кредит представляет собой более или менее обоснованное доверие, в силу которого одно лицо доверяет другому известную сумму капитала в деньгах или товарах».⁹⁷ Э.Р. Вреден полагал, что кредит порождается «убеждением в исполнении долга заемщиком, в возмещении займа поставкою, или уплатою. Основанием кредита служит поэтому доверие. Но понятие кредита и понятие доверия не совпадают, они не тождественны. Кредит не есть вид доверия, или уверенности, а кредит по существу своему, один из видов обращения ценностей, как бы своеобразное начало, создающее самостоятельную группу процессов в обращении: в кредитный же оборот входит доверие только как составной элемент».⁹⁸ И. Бернар и Ж.-К. Колли замечают, что «кредит ... - акт доверия, представляющий собой обмен двумя платежами, отдаленными друг от друга во времени».⁹⁹ А.И. Чупров видел в кредите «передачу ценности от одного лица другому без одновременного получения соответствующей равноценности, - передача, основанная на доверии к данному обещанию возратить в будущем эту равноценность».¹⁰⁰ Однако возведение доверия в абсолютизм при определении кредита было присуще далеко не всем исследователям. Так, например, Н.Х Бунге писал: «Доверие, принимаемое нами за один из существенных признаков кредита, должно иметь хозяйственное основание. Мы не можем допустить, чтобы доверие было чисто нравственным элементом, не предполагающим никакой гарантии:

⁹² Say J.-B. «A treatise on political economy». Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855. <http://www.econlib.org/library/Say/sayT42.html#Bk.III,Ch.XI>.

⁹³ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 47.

⁹⁴ Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903, s. 47.

⁹⁵ Коклен Ш. «О кредите и банках». - СПб., 1861, с.75.

⁹⁶ Горлов И. «Начала политической экономии». - СПб.: тип. Рюмина и К0, 1862. - Т. II. с. 244.

⁹⁷ Tooke Th. An Inquiry into the currency principle; the connection of the currency with prices, and the expediency of a separation of issue from banking. Second edition. - London, 1844, p. 87.

⁹⁸ Вреден Э. Финансовый кредит. - СПб.: Тип. В. Демакова, 1871. с. 177-178.

⁹⁹ Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. /Пер. с фр. - В 2-х т. - Т. I. - М.: Междунар. отношения, 1997. с.496.

¹⁰⁰ Чупров А.И. Курс политической экономии. - М.: М. и С. Сабашниковы, 1914. С. 442;

ни производительности труда, ни существования имущества».¹⁰¹ Одним из немногих исследователей, который возвел атрибут «доверие» в системе кредитных в абсолют является Б. Гильдебранд. С его точки зрения, кредит есть «доверие к исполнению данного обещания, и в то же время - сумма тех свойств, на которых эта доверие покоится».¹⁰²

В то же время ряд советских авторов не разделял той точки зрения, согласно которой доверие является пусть и не основополагающим, но все же важным атрибутом кредитных отношений. В их число вошли такие исследователи, как З.В. Атлас, Ф. Богданов, Э.Я. Брегель, С.Л. Выгодский, А.А. Мануйлов, И.А. Трахтенберг.¹⁰³ Однако не все отечественные ученые разделяли данную точку зрения. Например, проф. Лаврушин О.И. обоснованно полагает, что «прежде всего доверие выступает неотъемлемым свойством кредита. Однако, будучи таковым оно не присуще только для кредитных отношений, оно в этом смысле не является специфическим свойством, оно характерно и для других экономических отношений (например, в торговле продавец доверяет покупателю и предполагает, что он не вернет ранее проданной ему вещи; в человеческих отношениях люди склонны доверять, нежели не доверять друг другу). В этом смысле доверие, характеризуя кредит, не выражает его специфики и, следовательно, не может претендовать на свойство, раскрывающее в полной мере сущность кредита как экономического отношения».¹⁰⁴

Таким образом, по отношению к доверию как свойству, сопровождающему систему кредитных отношений, даже на сегодняшний день не существует однозначного подхода, не говоря уже об анализе составляющих доверия и его специфического проявления в кредите.

Не менее важным вопросом, интересовавшим исследователей кредита, являлся вопрос о *производительности* (продуктивности кредита). Стоит отметить, что почти каждый теоретик кредита, так или иначе, сталкивался с данным аспектом. В представлении физиократов и их ближайшего «соратника» А. Тюрго, кредит является необходимым механизмом обеспечения процветания экономики. Однако в силу факторного монизма (физиократы рассматривали сельское хозяйство как единственную эффективную форму предпринимательства), производительным кредит считали тогда и только тогда,

¹⁰¹ Бунге Н.Х. Теория кредита. - Киев: изд-е университетской типографии, 1852. С. 23-24.

¹⁰² Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего. / Перевод и предисловие М.П. Щепкина. СПб.: тип. В. Безобразова и К0, 1860.

¹⁰³ См.: Богданов Ф., Раскин Б., Лаврентьев В. Теория кредита / Под ред. проф. Трахтенберга. — Харьков: изд-во «Пролетарий», 1927. с. 26-27; Брегель Э.Я. Кредит и кредитная система капитализма. — М.:

Госфиниздат, 1948. с. 89-90; Мануйлов А.А. Политическая экономия. Курс лекций. Выпуск 1. - Изд. 3-е, испр. и доп. - М., 1919. с. 238; Трахтенберг И. А. Денежное обращение и кредит при капитализме. — М.: изд-во АН СССР, 1962. с. 433, 545-546 и др.

¹⁰⁴ Деньги, кредит, банки: учебник/ Под ред. О.И. Лаврушина. - Изд. 3-е. - М.: КНОРУС, 2006. с.234.

когда он направлялся в фермерские хозяйства, т.е. обслуживал землю как фактор производства.¹⁰⁵

С точки зрения меркантилистской мысли, одним из ярких представителей который был Дж. Ло, использование кредита считалось производительным в тех и только тех отраслях, функционирование которых приводило к увеличению положительного сальдо внешнеторгового баланса, преимущественно экспортно-ориентированных.

Классическая экономика, представленная трудами, например, А.Смита, Д. Рикардо и Дж.С. Милля¹⁰⁶ считала производительным кредитом лишь тот, который направлен на производство и торговлю, в противном же случае он выступает лишь покупательной силой, увеличивая конечный спрос и создавая условия для роста цен на средства потребления. А.Смит в своем базовом труде приводит ту группу заемщиков, кредитовать которых экономически невыгодно, а порой и опасно. В их состав входили «потребители, моты, транжиры, спекулянты и люди сомнительной репутации».¹⁰⁷

Резкую критику в работах вышеуказанных авторов вызывает кредитование населения. Против потребительского кредитования выступал также известный польский экономист А. Цешковский.

Американские исследователи кредита конца XIX-начала XX вв. в целом придерживались точки зрения, изложенной в работах Дж.С.Милля. В представлениях Дж.Л.Лафлина кредит «являет собой механизм, позволяющий капиталу достигать цели своего существования и будучи направленным в производительное русло, увеличивать благосостояние общества».¹⁰⁸

Иной точки зрения придерживался Й.А. Шумпетер. В его представлениях кредит выступает покупательной силой, однако продуктивным он станет тогда и лишь тогда, когда с одной стороны посредством дополнительных кредитных ресурсов будет удовлетворяться спрос предпринимателей не столько в целях поддержания объема оборотных запасов, сколько в целях внедрения инноваций и интенсификации производства, а с другой стороны посредством кредита будут создаваться новые инновационные предприятия.¹⁰⁹

Схожей, но более радикальной точки зрения придерживался А. Ган в своей первой работе.¹¹⁰ Исследуя возможности кредита по влиянию на воспроизводственную систему он писал: «...в условиях, когда кредит

¹⁰⁵ Тюрго А.Р.Ж. «Избранные сочинения», <http://www.mises.org>.

¹⁰⁶ Smith A. «An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations», Printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1778. <http://www.archive.org/stream/adamsmithecon02smituoft#page/n5/mode/2up>; Mill J.S. «Principles of political economy», London; Longmans, Green and Co. 1909; Ricardo D. «On the Principles of Political Economy and Taxation», London: John Murray, 1821. <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>.

¹⁰⁷ Smith A. «An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations», Printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1778. <http://www.archive.org/stream/adamsmithecon02smituoft#page/n5/mode>.

¹⁰⁸ Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906, p.7.

¹⁰⁹ Schumpeter J.A. «The theory of economic development», Cambridge: Harvard University Press, 1912, p.154.

¹¹⁰ Hahn A. «The Economics of Illusion» Squier Publishing Co., Inc. New York, 1949.

расширяется на основе имеющихся сбережений и поступает в производство, он становится покупательной силой, но не более того. В случае же, когда выдача кредита аналогична появлению банковского депозитного счета, он становится чем-то больше. Теперь, выдача кредита эквивалентна появлению капитала».¹¹¹ Отсюда логичным видится и само название теории А. Гана, которым нарёк её историк Г. Хаберлер – «теория продуктивного кредита».¹¹²

Четвертым критерием относительно которого различают представление о кредите является его влияние на систему социально-экономического хозяйствования. Отталкиваясь от базовой классификации, выведенной проф. Идельсоном, советская наука о кредите разделяла совокупность представлений на две основных составляющих: натуралистические и капиталотворческие (экспансивистические) теории кредита. Основным признаком для деления выступала взаимосвязь кредита и капитала с одной стороны и влияние кредита на экономическую систему с другой.¹¹³ Выше мы уже описали кредит с точки зрения обменной и пользовательской концепций. В рамках первого признака деления основное различие советские ученые проводят относительно места и роли капитала по отношению к кредиту.

В случае натуралистических теорий кредиту отводят соподчиненное место. В процессе кредитных отношений капитал передается в пользование и тем самым перераспределяется между участниками рыночных отношений. С позиции второго признака, кредиту отводится незначительная роль, ввиду высокой доли самофинансирования в промышленности XVII-XVIII вв.

Капиталотворческие (экспансивистические) теории основным постулатом выделяют капиталотворческую силу кредита, т.е. кредит с одной стороны является капиталом, и с другой стороны за счет его использования создается капитал. Основными представителями данной теории советские ученые считали Дж. Ло, Г.Д. Маклеода и Й.А. Шумпетера. С точки зрения влияния кредита на экономическую систему, представители капиталотворческих теорий акцентировали внимание на позитивном влиянии.

Деление представлений о кредите на натуралистические и капиталотворческие было положено в основу формирования функций кредита – перераспределительной и замены реальных денег кредитными операциями.¹¹⁴

Помимо базовой классификации по критерию влияния кредита на социально-экономическую систему И.В. Топровером была предложена более детализированная классификация на основе выделения четырех научных школы в трактовке социально-экономической значимости кредита (негативная, натуралистическая, капиталотворческая, инвестиционно-

¹¹¹ Hahn A. «The Economics of Illusion» Squier Publishing Co., Inc. New York, 1949, p.254.

¹¹² Hahn A. «The Economics of Illusion» Squier Publishing Co., Inc. New York, 1949, p.253-254.

¹¹³ Подробнее о влиянии кредита на социально-экономическую систему см. параграф 2.1.

¹¹⁴ Более подробно влияние перераспределительного и капиталотворческого механизмов кредита будут рассмотрены в параграфе 2.1.

финансовая). Как пишет И.В. Топровер: «Их особая сущность проявляется в утверждении, что: 1) кредит отрицательно влияет на социально-экономическую систему в целом, разлагая ее; 2) кредит исключительно положительно влияет на национальную социально-экономическую систему, позволяя обеспечить непрерывный безграничный экономический рост (капиталотворческие теории кредита); 3) кредит нейтрален по отношению к экономической системе (натуралистические теории кредита); 4) кредит в экономической системе выступает в качестве неотъемлемого элемента обеспечения непрерывного потока инвестиционного финансирования».¹¹⁵

Однако сразу стоит отметить, что данная классификация также является достаточно «размытой». В рамках первой школы речь идет о ростовщическом кредите. Тем не менее подробный анализ представлений о кредите исследователей XIV-XVI веков позволяет сделать вывод о том, что во-первых, объектом анализа был не столько кредит, сколько категория ссудного процента, ввиду понимания исследователями контекстной зависимости кредита, во-вторых школу нельзя объединять целиком в «негативную», т.к. и на сегодняшний день известно, что система ростовщического земельного кредита спасла сельское хозяйство Великобритании в XV веке. Больше того, нам видится неприемлемой попытка деления представлений по абсолютизированным параметрам качества. Так, стоит помнить, что представители т.н. капиталотворческой теории кредита прекрасно понимали возможности кредита и его границы хотя бы на теоретическом уровне. Например, Дж. Ло, описывая свою систему, был осведомлен о деструктивных её особенностях.¹¹⁶ Г.Д. Маклеод, которого также причисляют к капиталотворческим теоретикам, знал о последствиях неконтролируемой эмиссии банковских нот и считал необходимым соблюдать пределы кредитования.¹¹⁷

Дж. Милль и Дж.С.Милль как представители натуралистической теории (исходя из положения, согласно которому кредит лишь перераспределяет имеющийся капитал) выделяли положительное влияние кредита на систему хозяйствования. Дж. Миллз выделил четыре фактора, способных повлиять на ухудшение функционирования банковской системы и вызвать ряд проблем в реальном секторе. А. Смит видел в банковском кредите механизм посредством которого можно сократить транзакционные издержки в процессах внешней торговли.

Учитывая изложенные выше точки зрения различных авторов, существующие классификации западных теорий кредита видятся с одной стороны несоответствующими совокупности теоретических представлений

¹¹⁵ Топровер И.В. «Кредит и кредитно-финансовые пирамиды», дисс. докт. эк. наук., 2009. стр.9.

¹¹⁶ «...Тем не менее, я осознаю возможность появления негативных проявлений данной модели...однако надеюсь, что её преимущества смогут затмить её недостатки» Law J. «Money and Trade considered, with a Proposal for Supplying the Nation with Money», Glasgow: Printed and sold by R. & A. Foulis, 1705. p.113.

¹¹⁷ Mcleod H.D. «Theory of credit» V.2. pt.1., London, Longmans, 1893, p. 341.

исследователей, с другой стороны в рамках данных классификаций отсутствует попытка выделения методологического критерия.

Ввиду этого видится целесообразным совершенствование классификационных критериев теорий кредита.

Использованные источники:

1. Böhm-Bawerk E. «Capital and interest». London: Macmillan and Co., 1890;
2. Böhm-Bawerk E. «The positive theory of capital». London: Macmillan and Co., 1891;
3. Dietzel K. «Das System der Staatenleihen», 1855;
4. Hufeland «Neue Grundlegung d. Staatswirtschaftskunst» 1807;
5. Laughlin J.L. «Credit», University of California, 1906;
6. Mcleod H.D. «Theory of credit» V.2. pt.1., London, Longmans, 1893;
7. Menger C. «Principles of Economics». New York: New York University Press, 1981;
8. Mill J.S. «Principles of political economy», London; Longmans, Green and Co. 1909;
9. Rist Ch., «History of monetary and credit theory from John Law to the present day». New York, Macmillan, 1940;
10. Roscher W. «Grundlagen d. Nationalökonomie», 8 Aufl., 1869;
11. Say J.-B. «A treatise on political economy». Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855;
12. Thornton H. «An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain», London: George Allen and Unwin, 1939;
13. Von Komorzynski J. «Die nationalökonomische Lehre vom Credit». Innsbruck, Verlag der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung, 1903;
14. Исаев А. А. «Начала политической экономии». - Изд. 7-е, доп. - СПб.: книгоиздательство и книжный магазин «Правоведение», 1908.
15. Коклен Ш. «О кредите и банках». - СПб., 1861,
16. Советский энциклопедический словарь.: Советская энциклопедия.- 1989;
17. Топровер И.В. «Кредит и кредитно-финансовые пирамиды», дисс. докт. эк. наук., 2009.

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОНТОГЕНЕЗ ПОВЕДЕНИЯ В КРИЗИСНОМ ЯВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ПУЗЫРЯ 2006 ГОДА В США

Аннотация

В статье рассматриваются бихевиористские особенности ипотечного кризиса 2006 года в США. Анализируется развитие изменений в психологических паттернах участников отношений. Формируется ряд предложений для смягчения их воздействия на развитие кредитного рынка.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Как верно заметил Дж. М. Кейнс, охарактеризовывая природу Великой Депрессии, «кризис – это психологический конфликт несовместимых институтов: растущей склонности к сбережению, ослабляющего побуждения к инвестированию, предпочтения ликвидности». Кейнс не считал, что, сохраняя такую институциональную основу, можно выйти из кризиса и восстановить рост. И предложил модернизировать институциональную структуру капиталистического рынка, встроив в него государственные институты гармонизации сбережений, инвестиций и ликвидности.

Таким образом, напрашивается вопрос – чем сегодняшний кризис по сути поведения рыночных агентов и регулятора отличен от Великой Депрессии? Предпочтение ликвидности сохраняется, склонность к сбережению можно рассматривать как сокращение кривой спроса на рынке вторичного жилья США, ослабление побуждения к инвестированию видится логичным, ввиду роста спекулятивного фактора.

В подтверждение можно привести следующее исследование вопроса: в 2005 году на рынке недвижимости США произошел существенный перелом: начиная с октября 2005 года, объемы продаж домов стали сокращаться, в то время как цены продаж домов продолжали расти. Все это происходило на фоне бурного роста капитализации ипотечного рынка. Причина столь странного изменения характера кривой предложения на рынке недвижимости объясняется следующим: в некоторый момент спекулятивная активность на рынке стала превалировать над строительной компонентой, и расширение продаж домов стало экономически невыгодным. Произошло изменение ожиданий экономических агентов: рынок недвижимости стал рассматриваться как источник спекулятивных прибылей. В 2005 году кривая предложения (S) на рынке недвижимости США стала ниспадающей (Рис.1).

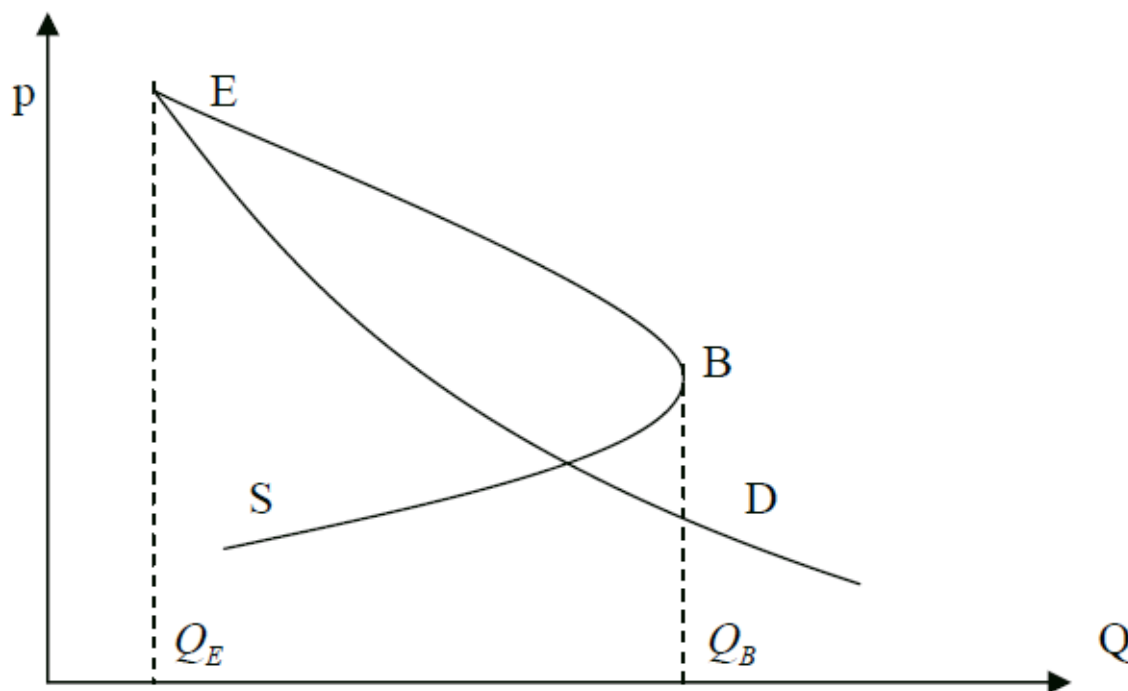


Рис. 1 «Динамика спроса и предложения на ипотечном рынке США»

В период 2005-2007 годов происходила эволюция рынка недвижимости вдоль этой кривой: объемы продаж домов продолжали сокращаться, а цены продажи домов росли. Спекулятивный капитал в этот период начал мигрировать на другие рынки, тогда как объемы CDO и деривативов, аккумулируемые инвестиционными банками и компаниями по всему миру, продолжали стремительно расти. С лета 2007 года развитие рынка стало упираться в спросовые ограничения, а в сентябре 2008 года финансовый «пузырь» оглушительно лопнул, вызвав эффект, который сегодня именуется мировым финансовым кризисом.

Таким образом, еще раз подтверждается идея о том, что концепция системы саморегулирующегося рынка с пассивной ролью регулятора и чрезмерно активной ролью рыночных акторов (в том числе и спекулянтов) привела к кризису системы, в основе поведенческого аспекта которой лежали психологические отклонения и иллюзии восприятия.

Следом за схлопыванием финансового пузыря последовал «финансовый паралич» и началась паника, устранение которой должно было быть первостепенной задачей властей, с которой они не справились, и по тому же меткому замечанию Дж. М. Кейнса – все экономические системы, в рамках глобализационного эффекта, зависимые от токсичных ценных бумаг, «отправились в затяжную рецессию».

Онтогенез поведения большей части рыночных агентов в период кризиса видится весьма логичным – первостепенной задачей становится спасение собственной организации, попытки «выкинуть за обочину»

конкурентов (информационные войны, черный «PR»), враждебные поглощения – по сути, придерживаться старого поведенческого стереотипа.

Материалистический центризм

Помимо существующих иллюзий восприятия информации, её обработки и принятия решений, существует еще один важный аспект, формирующий поведение рыночных агентов. Речь идет о центризме – базовой составляющей психики, определяющей склонность индивида к одним либо другим целям.

В нашем случае, когда речь идет о системе рыночных отношений, краеугольным камнем является вопрос о сути рыночного процесса – в чем смысл рыночной деятельности: максимизация прибыли и минимизация издержек, выживание в долгосрочной перспективе, максимизация общественного благосостояния, развитие инновационной активности?

Таким образом, вопрос о том, зачем существуют рыночные отношения, с позиции различных теорий, будет иметь дифферентный ответ.

Весьма логичным здесь видится обращение к теории Йозефа Шумпетера, который попытался найти мотив, подталкивающий экономику к восходящему движению, но не столько с материалистической позиции, сколько с идеалистической. Ядром теории Шумпетера является предприниматель — тот самый предприниматель, который, по мнению К. Маркса, ради 300% прибыли готов на любое преступление, но Шумпетер предпочитает говорить о другом человеке – о человеке-новаторе, который стремится внедрять в систему хозяйственных отношений то, что сейчас именуется инновациями. Это как раз и есть тот самый шиболет, которого не достает нашему обществу, нашей экономической действительности. Тех самых инноваций, которые устремляли бы прочь экономику от сырьевой зависимости. И самое главное – возможность индивидов раскрывать свои творческие способности, реализовывать свой творческий потенциал. Таким образом, инновации отнюдь не в русле самообогащения, но в русле творческой самоактуализации.

В данном случае примечателен отрывок из статьи главного редактора «Эксперта» В. Фадеева:

«...Тот кризис, который мы сейчас наблюдаем в мире, — это кризис шумпетерианского толка, потому что все те цели, которые после войны были поставлены в Европе и в США (а тогда они были инновационными), фактически достигнуты. Материальные цели — дома для всех, дороги, автомобили — или цели в области образования и здравоохранения были достигнуты уже десять–двадцать лет тому назад...»¹¹⁸.

В отсутствие новых целей, таким образом, капитализм, в соответствии с концепцией Маркса (и здесь трудно с ним не согласиться), начинает искать применение капиталу, для того чтобы зарабатывать привычную прибыль.

¹¹⁸ Фадеев В. Затмение пройдет // Эксперт //2009, № 2. стр. 8.

Но применение становится уже бесцельным и бессмысленным, применение капитала только ради зарабатывания денег, в конце концов, привело к краху финансовую систему ведущих стран мира, в первую очередь США. И очень негативно отразилось на состоянии других стран.

В сущности, теория Шумпетера — это теория о том, как «самость» личности реализуется и воплощается в хозяйственных достижениях. И такая трактовка меняет, в сущности, и в содержании процесс хозяйственной деятельности, центром которой является предприниматель, но уже готовый на все не ради «корыстной наживы», а ради высшего блага. Шумпетер пишет: «Типичный предприниматель никогда не задается вопросом, принесет ли каждое прилагаемое им усилие достаточную компенсацию в виде прироста наслаждения. Его мало заботят гедонистические настроения. Он трудится, не зная покоя, потому что не может иначе. Цель его жизни состоит не в том, чтобы получить наслаждение от достигнутого. Если же у него возникает такое желание, то это не остановка в пути, а симптом паралича, не достижение цели, а провозвестник физической смерти».

В продолжение мысли, стоит отметить, что по Сергию Булгакову, хозяйство, включающее в себя всех, от чернорабочего до астронома, есть явление духовной жизни. «Хозяйство — это творчество, дающее место свободе», как считал выдающийся русский мыслитель.

И видится весьма логичным, что только такая расширенная трактовка, казалось бы, «низких» экономических проблем, ведет к их действительному разрешению и открывает взору новые виды благосостояния для всех. Такая постановка проблем, требующая и томящаяся в ожидании от бизнеса творчества (хотелось бы заметить, что Шумпетер писал примерно о том же), переводит ядро проблемы в поле нравственности и этики и предъявляет участникам процесса очевидные требования.

Однако вопрос заключается в том, что на сегодняшний день особого места творчеству и инновациям в рутинных процессах «кровавой грызни» (согласно теории Р. Моборн и У. Чан Кима)¹¹⁹ к сожалению почти не находится, а тот кризис — кризис системы, что мы наблюдаем, связан как раз с отсутствием творческой (самоактуализирующей) составляющей в деятельности предпринимателей и регуляторов — отсутствием четкой концепции социальной ответственности, высокого уровня нравственной и морально-этической константы, отсутствием духовной составляющей (в психологии — движение ввысь) в коммерческой деятельности.

Исходя из данной точки зрения, кризис 2008 года — сумма накопленного, тянущегося шлейфом, отсутствия обновляющегося инновационного процесса в социальной ткани человечества.¹²⁰ Отсутствие

¹¹⁹ Моборн Р., Чан Ким У. «Стратегия голубого океана» - М.: НИПРО, 2005.

¹²⁰ Причем инновации неразрывно связаны с этической составляющей. Творческая мысль не может существовать без культуры, иначе происходит «утончение интеллекта», как верно заметил Освальд Шпенглер.

культурного развития симметрично с развитием рынка (материалистический центризм) – именно эта проблема и порождает экстенсивность капитализма – погоню за сверхприбылью в ущерб надежности и социальному прогрессу.

Возможности устранения поведенческих отклонений в превентивных целях

Как видно из вышеизложенного, основной проблемой рыночной системы, наравне с, на сегодняшний день, недостаточными мерами контроля со стороны государства, является институт предпринимательства, более известный как предпринимательская функция. Решения принимаются предпринимателями, которые в свою очередь зависят от поведенческих иллюзий, в плену которых они пребывают. Логичным видится отсюда тот факт, что на сегодняшний день, как бы старо это не звучало, собственники компаний стремятся к удовлетворению стремлений, порой и довольно часто прибегая к нечестной конкуренции. Данная стереотипная модель поведения уже показала свою несостоятельность, что выражается в острой и назревшей смене экономической парадигмы или же мировой финансовой архитектуры.

Однако с позиции проведенного исследования, экономическая переменная не играет главной роли в данном казусе – основой всей проблемы является психология поведения и существует необходимость осознания данного факта и проведения мер по устранению возможных проблем в долгосрочном периоде.

Как известно, предпринимательская функция подразумевает наличие врожденного таланта или приобретаемого навыка, определенных свойств, установок психики, позволяющих эффективно формировать, поддерживать и развивать системы отношений, возникающих по поводу коммерческого обмена. Но в свою очередь также зависит от первичных и вторичных паттернов психического аппарата. Отсюда логичным видится тот факт, что деятельность рыночного актора напрямую зависит от его психологической составляющей. А это в свою очередь доказывает тот факт, что современная мирохозяйственная система в большей своей части пребывает в плену позитивных иллюзий.¹²¹

Таким образом, необходимым видится решение возникшей проблемы в сфере национального хозяйствования, краеугольным камнем которого является проблема субъективного мышления предпринимателя. Решение данной задачи должно стать основным и приоритетным направлением для современной общественной системы, центральными рычагами которой

¹²¹ Последние дебаты Д. Канемана, Д. Ловалло и Б. Фливиберга в Harvard Business Review окончились признанием объективной роли оптимистического отклонения в деятельности рыночных агентов и регулятора. Подробнее см.: *Lovall, Dan and Daniel Kahneman*, 2003. "Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions," *Harvard Business Review*, July Issue, pp. 56-63.

являются сферы образования и мониторинга экономической деятельности хозяйствующих субъектов со стороны органов государственной власти.¹²²

Таким образом, идея необходимости смены психологической парадигмы, роль поведенческого аспекта в функционировании экономической системы, приобретает даже на государственном уровне первостепенную важность. Изменение культуры мышления – изменение системы поведения – изменение системы отношений по поводу коммерческого обмена – вот та корреляционная цепочка, которая может помочь не только выйти из кризиса и изменить экономическую систему, но и позволить в будущем избегать кризисных явлений.

Говоря о мерах, стоит заметить, что на теоретическом уровне необходимым видится разработка и создание психологического портрета *«Идеального предпринимателя»* и проведение фундаментальных исследований в области *поведенческого экономического анализа* с учетом национальной специфики за неимением на сегодняшний день таковых.

С позиции сферы государственного и частного мониторинга первая мера служит «подушкой безопасности» и является превентивной для обеспечения безопасности работы рынка, а также социальной защиты потребителей.

С позиции сферы образования (высшего в частности) необходимым является изменение и искоренение формирующихся как в сознании, так и на бессознательном уровне стереотипичных основ предпринимательства, не отвечающих предъявляемым сегодня требованиям развитых рыночных структур. Данные изменения могут быть достигнуты путем введения обязательного психологического образования или списка обязательных психологических дисциплин во всех экономических направлениях.¹²³

Важным является анализ не статистически собранной «цифири» и поиск технических средств решения проблем хозяйствующего субъекта, но проведение фундаментального анализа действий и системы внутренне-внешних отношений, повлекших за собой данные результаты, т.е. основой экономического (финансового) анализа должны стать не коэффициенты и способы их увеличения, а инструменты выявления мотивации или отсутствия таковой, что привели к данным результатам.¹²⁴

¹²² Примечательным в данном случае является недавнее заявление премьер-министра Путина В.В. о «давно назревшей проблеме культуры мышления, которая должна стать непосредственным рычагом выхода из кризиса...».

¹²³ Как верно подчеркнул Дмитрий Медведев, выступая на заседании Совета по науке, технологиям и образованию при главе государства: «Главная задача – научить детей учиться». Причем в данной банальной на первый взгляд фразе есть глубинный смысл, суть которого, как раз и кроется в том, чтобы изменить психологические аспекты поведения учащихся – возродить стремление к познанию.

¹²⁴ Ведь как верно заметил А. Эйнштейн: «Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла. Нужно стать выше этой проблемы...».

Необходимым видится, в частности, оказание прямого и косвенного психологического влияния на будущих рыночных агентов в рамках образования:

1. формирование «разумного эгоизма»;
2. формирование системы рыночных и социальных ценностей (концепция социальной ответственности, концепция взаимосодействия);
3. разработка методологических основ индивидуального подхода к студентам на базе анализа стремления к самоактуализации (обретения самости, движения ввысь, достижения абсолюта взрослости);
4. формирование и развитие аналитических способностей;
5. формирование творческой мотивации к осуществляемой деятельности;
6. развитие нетривиальных подходов к решению поставленных задач;
7. разрушение стереотипного мышления в рамках барьеров (разрушение паттерна «Рынок – вынужденная необходимость»), тем самым, способствуя развитию инноваторского мышления;

Таким образом, путем вышеуказанных мер в рамках сферы образования возможно решение базовой проблемы экономических отношений на национальном уровне – проблемы стереотипного поведения (зависимости от существующих иллюзий), что в свою очередь ведет к смене психологической парадигмы, позволяя влиять на качество экономических отношений в будущем, что и должно быть приоритетом в 21 веке.

Использованные источники:

1. Ahuvia A. If money doesn't make us happy, then why do we act as if it does?. *Journal of Economic Psychology*, № 29, 2008;
2. Arkes H., Blummer C. *The Psychology of Sunk Cost Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol 35, 1985;
3. Armor D., Shelley T. *When Predictions Fail: The Dilemma of Unrealistic Optimism*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005;
4. Capen E., Clapp R., Campbell W. Competitive Bidding in High-Risk Situations». *Journal of Petroleum Technology*, Vol. 23, 1971;
5. *Fischhoff B.; Slovic P., Lichtenstein S. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, № 3, 1977;
6. Flyvbjerg, Bent and Cowi. *Procedures for Dealing with Optimism Bias in Transport Planning: Guidance Document*. London: UK Department for Transport, June 2004
7. Gilovich Th. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002;
8. Griffin D., Kahneman D. (Eds.) *Respond to Gilovich's Th. Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press (2002);

9. Hoffrage U. *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press (2004);
10. Hoffrage U. Overconfidence in Pohl, Rüdiger «*Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*». Psychology Press, 2004;
11. Быков П. – Кризиса хватит всем // Эксперт. М.;. №8, с.24-26. 2009;
12. Дейнека О.С. Экономическая психология – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2000;
13. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение – М.: Институт психологии РАН, 2007;
14. May В. –Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // М.: Вопросы экономики, , № 2, стр.8. 2009;
15. Моборн Р., Чан Ким У. Стратегия голубого океана - М.: НИРРО, 2005;
16. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // М.: Вопросы экономики, № 3, 2009
17. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью – М.: Дело, 2004;
18. Фадеев В. Затмение пройдет // Эксперт //, № 2. стр. 8. 2009.
19. Шохина Е. Кризис по Ветхому Завету // <http://www.expert.ru/articles/2009/04/21/fridman/>
20. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия - М.: ЭКСМО, 2008г;
21. Smith R. The Spread of the Credit Crisis: View from a Stock Correlation Network // <http://search.arxiv.org:8081/paper.jsp?r=0901.1392&qid=12406530213942cr213.423nN1032464848&q=reginald+smith&byDate=1>

Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ГЕНЕЗ ИПОТЕЧНОГО ПУЗЫРЯ 2006 ГОДА: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье рассматриваются бихевиористские особенности ипотечного кризиса 2006 года в США. Анализируется зарождение изменений в психологических паттернах участников отношений. Проводится анализ поведенческих факторов, участвовавших в становлении данного кризисного явления.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Бесспорным является тезис о том, что в кризисе экономической системы виноват тот, кто эту систему контролирует. В данном случае (в экономическом кризисе 2008 года) логичной видится вина органов власти США – внутренняя и внешняя политика которых строилась отнюдь не на рациональном и объективном целеполагании, с учетом долгосрочной перспективы.

Как правильно замечает П. Быков в статье «Кризиса хватит всем»:

«...самоустранение ФРС и других американских финансовых регуляторов открыло дорогу беспрецедентным спекуляциям...

...активный лоббизм политики сильного доллара при низкой процентной ставке в конце 1990-х годов сделал инвестиции в фондовый рынок США крайне привлекательными...

...в тех же 90-х администрации президента Клинтона отказалась от проведения целого ряда реформ, в частности реформы медицинского обеспечения...по сути, Клинтон отказался от ставки на эволюционное внутреннее развитие США, рассчитывая использовать преимущества единственной сверхдержавы, мощнейшей экономики мира и эмитента мировой резервной валюты для получения односторонних преимуществ в процессе глобализации...»¹²⁵

В действиях регулятора (органов власти США) налицо прослеживается тенденция проявления эффекта той самой «чрезмерной самоуверенности», подкреплением которой являются успешные исходы предыдущего опыта (политики прошлых лет), оптимистическое отклонение, а также иллюзия контроля – когда на фоне успехов уверенность в собственных силах, а, следовательно, и контроль над ситуацией увеличиваются.

Таким образом, именно политический фактор, в основе которого лежали иллюзии восприятия, и которые вели к субъективизации процесса принимаемых решений, стал одним из краеугольных камней, повлекших за собой кризис экономической системы.

Обращаясь к экономике мыльного пузыря 1990-х – 2003-х годов в Японии, мы видим аналогичную ситуацию, когда правительство в целях развития ипотечного рынка открывает доступ к рынку инвесторам (в том числе и спекулянтам) и по прошествии определенного периода времени, происходит схлопывание пузыря.

Чрезмерная уверенность рыночных агентов

Поведение рыночных агентов, а, следовательно, и процесс принятия решений также находится в зависимости от позитивных отклонений.

По меткому замечаю А. Фридмана «финансовый кризис обусловлен цикличностью мировой экономики, о которой известно еще с библейских

¹²⁵ Быков П. – Кризиса хватит всем// Эксперт. М.; 2009. №8, с.24-26.

времен, когда Иосиф предрекал фараону «семь тучных лет и семь тощих лет». К тому же в тучные годы у людей выработался безудержный оптимизм, они все меньше денег откладывали на черный день, все больше тратили и занимали. Этот оптимизм также сыграл свою роль».¹²⁶

Следствием именно данной, а не какой-либо иной поведенческой модели участников экономических отношений стало следующее:

...невероятный бум в американской экономике привел к тому, что бизнес-циклы во всех развитых странах оказались жестко синхронизированы с американским, а оптимизация бизнес-процессов в условиях глобальной конкуренции привела к тому, что игроки **однозначно ориентировались** на прибыльность, быстроту оборота денег и скорость роста сбыта в ущерб надежности...¹²⁷

Также необходимо принять во внимание, что продолжавшийся до конца 2006 года рост спроса нес в себе потенциальное увеличение вероятности наступления рискованного события. В частности, как показано на Рис.1 - с каждым годом на рынке ипотеки США увеличивалась доля присутствия коммерческого сектора (в том числе спекулятивного).



Рис. 1. Динамика роста рынка ипотечных облигаций США¹²⁸

В подтверждение вышеуказанного тезиса о рисках, связанных с возможным непогашением обязательств, можно привести расчет коэффициента Шарпа (Рис.2), который показывает отношение между средним уровнем дохода по портфелю и вероятностью наступления

¹²⁶ <http://www.expert.ru/articles/2009/04/21/fridman/>

¹²⁷ Быков П. – Кризиса хватит всем// Эксперт. М.; 2009. №8, с.24-26.

¹²⁸ <http://www.expert.ru/graphs/expert/2007/43/document345228/>

рискового события. В нашем случае для сравнения были выбраны казначейские облигации и облигации Fannie Mae.

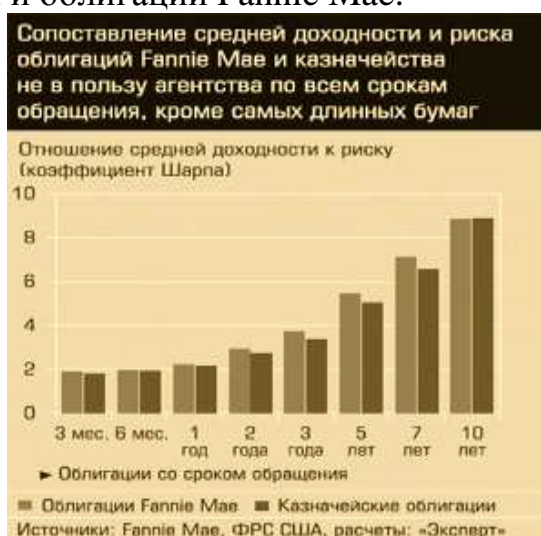


Рис.2 Отношение средней доходности к риску¹²⁹

И последним аргументом в пользу тезиса о росте чрезмерной самоуверенности, а, следовательно, и росте склонности к риску, является показатель финансового левереджа в предкризисный период (Рис.3).

Финансовое плечо ипотечных агентств намного больше, чем у ведущих инвестбанков			
Отношение	II кв. 2006 года	II кв. 2007 года	II кв. 2008 года
Весь долг к активам			
Fannie Mae	91,1	91,1	90,3
Freddie Mac	92,9	92,6	95,1
Весь долг к капитализации			
Fannie Mae	16,9	12,3	38,3
Freddie Mac	16,5	19,3	78,8
Источник: Bloomberg LP			

Рис. 3. «Сравнительный анализ финансового левереджа инвестиционных банков и ипотечных агентств в США»¹³⁰

Возникшее и реализовавшееся (через объективный фактор снижения спроса, а соответственно и цены на вторичное жилье) опасение о больших размерах финансового левереджа подтверждается началом кризиса ипотечного рынка в США. Тренд ниже (Рис.4) показывает динамику падения цен на облигации Freddie Mac и Fannie Mae, а также рост просроченной задолженности относительно капитализации. Как можно будет увидеть, общий объем долга к суммарной рыночной стоимости компании был больше в 40 раз.

¹²⁹ <http://www.expert.ru/graphs/expert/2007/43/document345229/>

¹³⁰ <http://www.expert.ru/graphs/expert/2007/43/document345230/>



Рис. 4 «Динамика курсов акций и долговой нагрузки ипотечных агентств в США»¹³¹

Таким образом, пытаясь выявить экономические причины кризисы ипотечного рынка на основе данных статистики и динамических трендов важно выделить следующие:

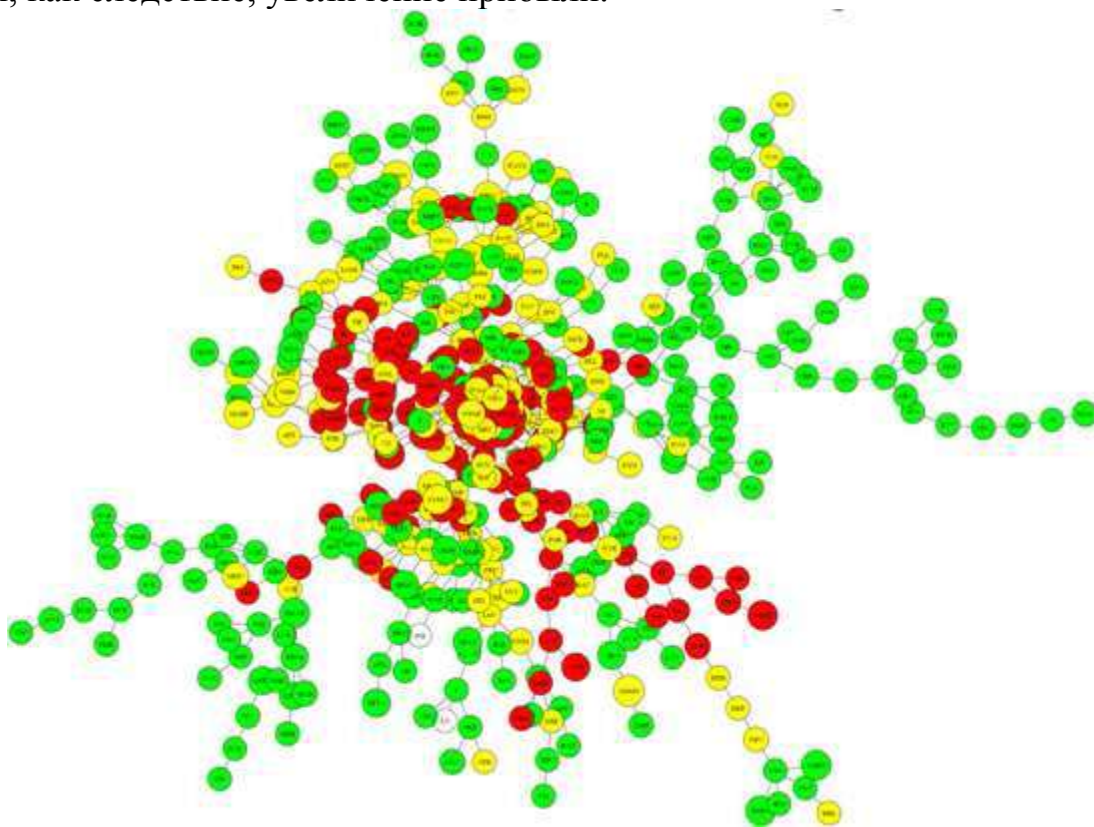
1. на фоне исторического развития отрасли ипотечного кредитования шел постоянный прирост предложения и спроса (бум потребления). Однако постепенно увеличивалась доля присутствия частного сектора в ипотечных программах, связанная с либерализацией условий рыночной игры (поведение регулятора). И как следствие, ипотека медленно превращалась в сферу спекулятивных доходов (программа ипотечных облигаций, секьюритизация ипотеки и т.д.). Все объективно вело к формированию пузыря. В итоге рост предложения постепенно перекрыл рост спроса. Т.е. спрос на жилье достиг своего пика, а предложение стало излишним. В рамках данной диспропорции, спрос стал медленно снижаться. И как результат - рынок отреагировал снижением цен для установления более низкой точки равновесия в отрасли;

2. в это же время, ввиду развитости частных облигаций, подверженных риску (эффект чрезмерной самоуверенности и иллюзия контроля рыночных акторов, ввиду казалось бы удачного предыдущего опыта и потому безудержного оптимизма), появляется серия крупных просроченных платежей на рынке subprime, не обладающих гарантиями государственного страхования (уровень безрисковости бумаг был очень низким) - весной 2007 года New Century Financial Corporation, крупнейшая ипотечная компания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков, ушла с Нью-Йоркской фондовой биржи. В течение следующих нескольких месяцев понесли убытки или оказались банкротами десятки подобных компаний. Летом кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших финансовых компаний, вложившие средства в ипотечные

¹³¹ <http://www.expert.ru/graphs/expert/2007/43/document345231/>

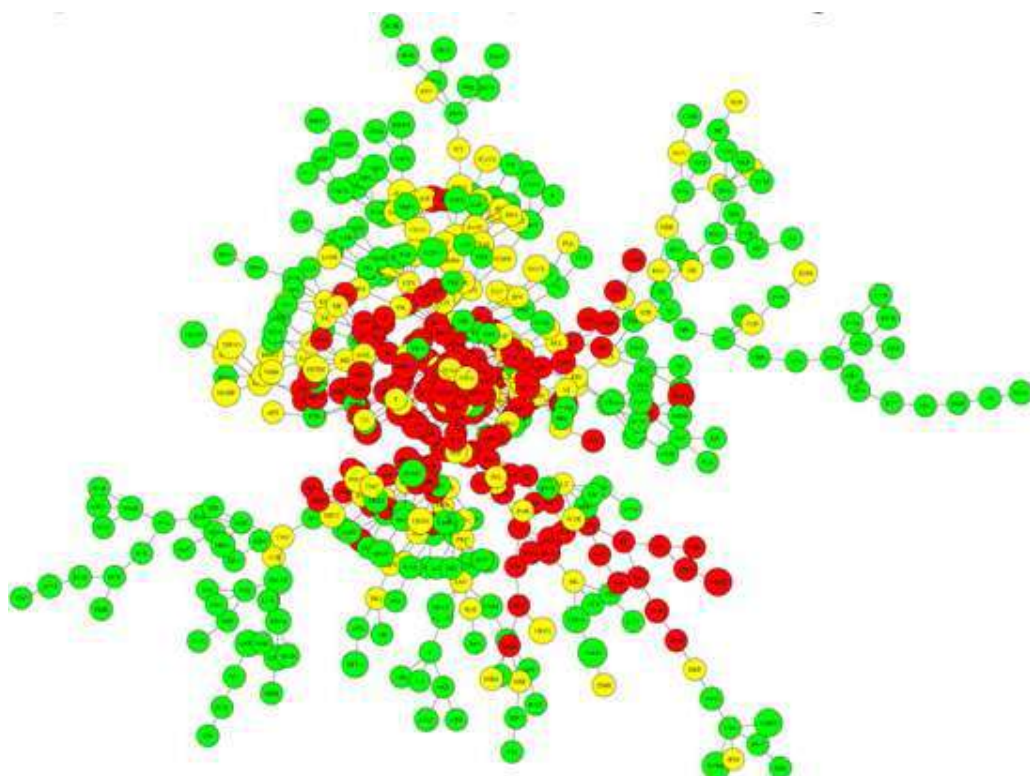
облигации: Bear Stearns, Goldman Sachs, Lehman Brothers, BNP Paribas – по сути, появление эффекта «домино»;¹³²

Динамика, выстроенная Р. Смитом, ярко показывает взаимозависимость участников финансового рынка в США, целью которых было фактически увеличение количества оборотов с портфелями ценных бумаг и, как следствие, увеличение прибыли.



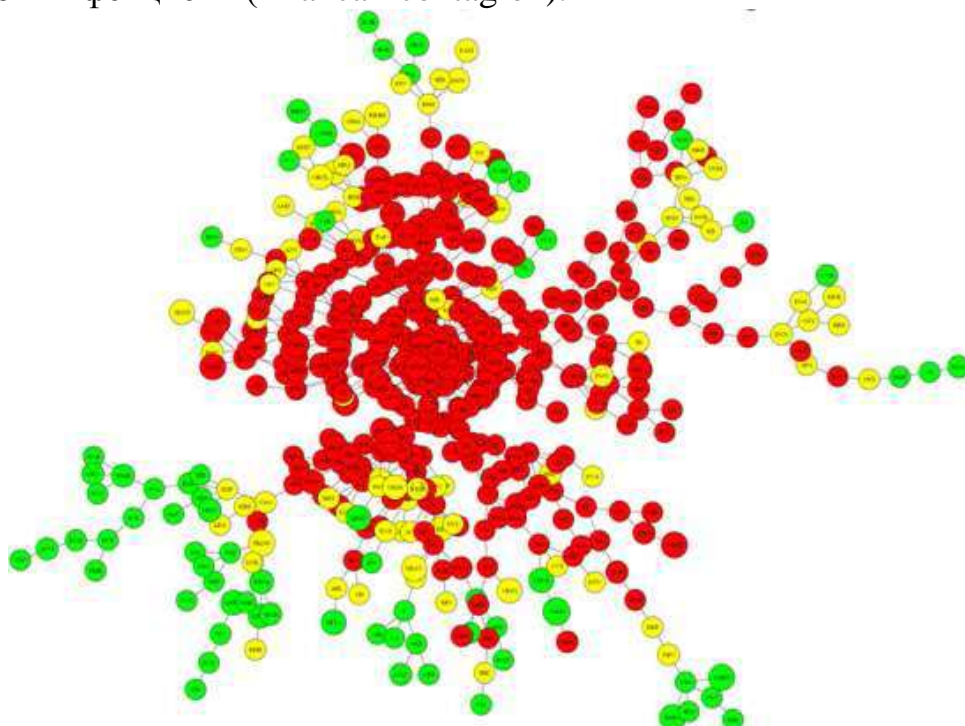
17.03.2008 – коллапс Bear Sterns.

¹³² Показательным в данном случае является исследование Р. Смита о динамике развития кризиса, где финансовый рынок представлен комбинацией ценных бумаг ФСН (финансы, страхование, недвижимость), которые тесно коррелируются с различными отраслями экономики. Зеленые точки представляет текущий доход по ценным бумагам меньше 10%, желтые от -10%; до -25%, красные свыше -25%.



15.09.2008 – коллапс Lehman Brothers.

Вслед за крушением 15 сентября 2008 года буквально в течение месяца весь финансовый рынок США накрывает волна паники, названная Р. Смитом «финансовой инфекцией» (financail contagion).¹³³



10.10.2008 «Индекс Доу Джонса входит в пике»

¹³³<http://search.arxiv.org:8081/paper.jsp?r=0901.1392&qid=12406530213942cr213.423nN1032464848&q=reginald+smith&byDate=1>

Таким образом, сначала сектор ФСН «ударил» по ипотечной отрасли, затем перекинулся на компании и кредитные организации других отраслей, зараженных токсичными ценными бумагами и лишь потом «оказался за бортом» (подразумевается переход на глобальный уровень).

Но по мнению Р. Смита, на последний сокрушающий удар по Доу Джонсу повлиял не столько сам кризис, сколько разразившаяся паника и промедление органов власти, которые очевидно не были готовы к таким результатам либеральной политики (т.н. эффект финансового паралича).

3. как следствие финансовой инфекции – зараженные банки теряют один из основных источников ликвидности.

4. следствием становится сокращение выдаваемых кредитов во всех «токсичных» отраслях и увеличение ставок по кредитам, а также ужесточение требований к кредитоспособности заемщика. Ввиду надвигающегося кризиса ликвидности и недоверия (ввиду невыполнения плана по процентному доходу, убытков на рынке ценных бумаг, психологической панике относительно гарантированности, банки начинают плавно переходить к точке безубыточности вместо гонки за прибылью и пытаются «удержать деньги в себе»);

5. с позиции равновесия Фишера ($MV=PQ$) данный спад объяснялся замедлением скорости обращения денег (V), ввиду того, что инвесторы перестали вкладывать деньги в реальный сектор экономики, ввиду невыгодности (высокая процентная ставка, длительный период проверки и банальное нежелание банков выдавать деньги «направо и налево»);

6. замедление экономики угрожало сокращению производственного процесса и реальной опасности возникновения рецессии;

7. последовавшее падение реального сектора экономики США и рост безработицы привели к падению спроса, сокращению инвестиционных программ, замедлению темпов экономического роста и реализации кризисного сценария.

Выделяя поведенческие аспекты данного краткого обзора предпосылок кризиса 2008 года следует обратить внимание на:

- *Поведение органов государственной власти;*
- *Поведение рыночных акторов;*

В 90-х годах, пребывая в «чрезмерной самоуверенности» и испытывая оптимистическое отклонение, власти США открывают дорогу спекулянтам, предлагая «дешевый доллар на долгий срок».

Рыночные агенты, не придумав ничего нового, попадают в ловушку, неумело расставленную государством: **«однозначная ориентация на прибыльность, быстроту оборота денег и скорость роста сбыта в ущерб надежности».**

Когда рост спроса на ипотеку стал сокращаться, рейтинговые агентства должны были учесть возможные пути развития ситуации. Однако они этого не сделали. Почему? Ответ можно найти в статье ректора АНХ им. Плеханова В. Мау:

*«...Самостоятельным фактором кризиса стали беспрецедентные темпы экономического роста, позволившие за пять лет на четверть увеличить мировой ВВП. В ходе такого подъема неизбежно накапливаются системные противоречия, невидимые из-за роста благосостояния. И, главное, даже при их осознании очень трудно вмешаться и что-то исправить: действительно, почему надо предпринимать какие-то ограничительные или корректирующие меры, когда и так все замечательно? Каждый раз, когда в подобных ситуациях кто-то начинает высказывать предостережения или сомневаться в правильности проводимого курса, звучат уверенные голоса: «На этот раз все будет иначе»...».*¹³⁴

Это ли не яркий пример «чрезмерной самоуверенности» и оптимистического отклонения? Разве не налицо иллюзия контроля? Это ли не пример «вечной ошибки» Даниэля Канемана?

Использованные источники:

1. Ahuvia A. If money doesn't make us happy, then why do we act as if it does?. *Journal of Economic Psychology*, № 29, 2008;
2. Arkes H., Blummer C. *The Psychology of Sunk Cost Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol 35, 1985;
3. Armor D., Shelley T. *When Predictions Fail: The Dilemma of Unrealistic Optimism. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005;*
4. Capen E., Clapp R., Campbell W. *Competitive Bidding in High-Risk Situations». Journal of Petroleum Technology*, Vol. 23, 1971;
5. *Fischhoff B.; Slovic P., Lichtenstein S. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, № 3, 1977;
6. Flyvbjerg, Bent and Cowi. *Procedures for Dealing with Optimism Bias in Transport Planning: Guidance Document*. London: UK Department for Transport, June 2004
7. *Gilovich Th. Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002;*
8. Griffin D., Kahneman D. (Eds.) *Respond to Gilovich's Th. Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press (2002);*
9. Hoffrage U. *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory. Psychology Press (2004);*

¹³⁴ Мау В. – «Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису»// Вопросы экономики, М.: 2009, № 2, стр.8.

10. Hoffrage U. Overconfidence in Pohl, Rüdiger «Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory». Psychology Press, 2004;
11. Быков П. – Кризиса хватит всем // Эксперт. М.;. №8, с.24-26. 2009;
12. Дейнека О.С. Экономическая психология – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2000;
13. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение – М.: Институт психологии РАН, 2007;
14. Мау В. –Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // М.: Вопросы экономики, , № 2, стр.8. 2009;
15. Моборн Р., Чан Ким У. Стратегия голубого океана - М.: НИРО, 2005;
16. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // М.: Вопросы экономики, № 3, 2009
17. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью – М.: Дело, 2004;
18. Фадеев В. Затмение пройдет // Эксперт //, № 2. стр. 8. 2009.
19. Шохина Е. Кризис по Ветхому Завету // <http://www.expert.ru/articles/2009/04/21/fridman/>
20. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия - М.: ЭКСМО, 2008г;
21. Smith R. The Spread of the Credit Crisis: View from a Stock Correlation Network // <http://search.arxiv.org:8081/paper.jsp?r=0901.1392&qid=12406530213942cr213.423nN1032464848&q=reginald+smith&byDate=1>

*Бураков Д.В., к.э.н.
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ КРЕДИТА: РЫНОК ТРУДА, ФИНАНСОВАЯ ЭНТРОПИЯ, СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС

Аннотация

В статье формируется гипотеза векторной неоптимальности движения кредита. Допускается, что несовершенство кредитного рынка создает неоптимальность в распределении кредитных ресурсов, тем самым снижая эффект от продуктивного использования кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный рынок, банковская система, кризис, ограниченная рациональность

Достаточно важным аспектом влияния кредита на сектор домохозяйств, в части проявления векторной неоптимальности в движении кредита, является взаимодействие с рынком труда. Здесь имеет смысл выделить три канала, посредством которого кредит способен оказывать в большинстве случаев косвенное влияние: ресурсный канал, канал оценки, канал возможностей.

Ресурсный канал подразумевает наличие взаимосвязи между изменением в темпах прироста кредитного портфеля и изменением в показателях занятости.¹³⁵ Считается, что *изменение в объемах кредитования оказывает мощное воздействие, как позитивное, так и негативное, на ряд отраслей, для которых 1) работает допущение о необходимости кредита, 2) доля трудовых ресурсов в общем объеме составляет значительную часть, следствием чего в свою очередь является влияние на потенциальные объемы труда, как фактора производства в рамках данных организаций.* Т.е. подразумевается, что локальный шок (включая кредитные) потенциально способен, учитывая отраслевую специфику и финансовую структуру организации, оказать мощное влияние на общее состояние рынка труда.

Вторым каналом воздействия кредита на рынок труда является т.н. канал оценки. Суть данной взаимосвязи описывается следующим образом: *вынесение суждения работодателем, оценивающим потенциального работника, определяется кредитным референсом ceteris paribus.* Т.е. работодатель, рассматривая кандидатуру потенциального работника, помимо прочих ориентиров (законопослушность, например) основным при принятии решения считает кредитный ориентир. Основным индикатором кредитного ориентира является оценка статуса потенциального работника как заемщика (кредитный скоринг). Соответственно принимаемое решение все больше тяготеет к учету не столько качественных и профессиональных заслуг работника, сколько его способности управлять личным бюджетом.

Стоит отметить, что наибольшее воплощение данный канал воздействия кредита с точки зрения структурной составляющей нашел в США. До ноября 2010 года работодатель не имел права запрашивать, а кредитор не обязан был предоставлять внутреннюю информацию о заемщике в части кредитного рейтинга. Единственно доступным для работодателя источником информации являлась кредитная история, которую банк имел право предоставлять. Однако, бытует мнение, согласно которому кредиторы предоставляли такие данные работодателям, ввиду наличия тесных отношений с последними, как заемщиками (разновидность неформальных банковских отношений – informal banking). Однако с ноября 2010 года в США была подписан т.н. Fair Act,¹³⁶ согласно которому

¹³⁵ См. например: Khandker S., Binswanger H. 1989. « The Effect of Formal Credit on Output and Employment in Rural India» Working Paper Series 277.

¹³⁶ <http://www.ftc.gov/os/statutes/fcradoc.pdf>

работодатель обладает правом и возможностью запрашивать информацию о кредитном рейтинге потенциального работника с целью принятия более взвешенного решения.

Таким образом, роль заемщика, которую играет почти каждый гражданин США, являясь в то же время наемным работником, позволяет *устранить информационную асимметрию в процессе трудовых отношений, являясь индикатором оценки финансовой ответственности и грамотности работника*, которые являются одними из наиболее важных характеристик в системе трудовых отношений.

Однако в то же время данная корреляция между кредитными и трудовыми отношениями обладает потенциалом формирования ряда негативных последствий. Во-первых, использование данного механизма устранения информационной асимметрии неоптимально, ввиду того, что ухудшение кредитного рейтинга заемщика может быть связано не столько с показателями его ответственности, грамотности и самоконтроля, а с формированием конъюнктурного шока, который не мог предсказать ни один участника рынка (кризисное явление и последующее сокращение). Во-вторых, использование данной системы неизбежно вызовет к жизни или усилит несовершенство на рынке труда: потенциальный спрос на труд будет удовлетворяться не столько по критерию профессиональных качеств, сколько личностных и по доходным показателям. Т.е. продолжит укрепляться присущая экономической системе США связка «бедные платят за богатых – богатые становятся богаче, а бедные – беднее».

Третьим каналом воздействия кредита на рынок труда, а точнее его состав, является канал возможностей. Суть данного механизма влияния кредита на трудовые отношения может быть отражена следующим образом: *«учитывая допущение о мобильности трудовых ресурсов, допускается существование взаимосвязи между наличием и спектром предложения кредитных ресурсов и принятием решения участником трудовых отношений»*. Иначе данную корреляцию можно отразить следующим образом: потенциальный работник *ceteris paribus* в контексте мобильности рынка труда, может предпочесть трудоустройство в одной компании другой, или же в одной стране другой, в зависимости от кредитного референта. Данная корреляция основной теоретической составляющей ставит функцию потребительского поведения, в основе которой лежат межвременные предпочтения. Тем самым предполагается, что кредит как не столько специфика движения ссужаемой стоимости, сколько система отношений (в частности, статус заемщика) может оказывать в той или иной степени воздействие на потоки трудовых ресурсов, а, следовательно, и человеческого капитала. В данном случае налицо аналогия с антиципационным свойством кредита, однако, в данном случае рассматривается не столько прямое влияние данного свойства, сколько косвенное. Действительно, потенциал кредита, в части удовлетворения личностных (бытовых) и карьерных

устремлений, может стать и является мощным стимулом к изменению вектора направления потоков трудовых ресурсов и человеческого капитала, что оказывает определенное воздействие на конкурентоспособность национальной экономики в долгосрочной перспективе и структуру сравнительных преимуществ в рамках гипотезы Д. Рикардо.¹³⁷

Еще одним важным аспектом влияния кредита на систему социально-экономических отношений является его воздействие на институт малого бизнеса, в части вновь создаваемых организаций. Известно, что субъекты малого бизнеса находятся под воздействием кредитных ограничений, ввиду с одной стороны высокого уровня информационной асимметрии, с другой стороны ввиду чрезмерной подверженности негативным экономическим шокам.

Первым и самым прямым влиянием кредита на класс «start-up» предприятий является предоставление необходимого капитала, с помощью которого формируется возможность их появления. Т.е. кредит обладает потенциалом воздействия на объем субъектов малого бизнеса. Вторым проявлением прямого влияния, основа которого лежит в информационной асимметрии и отношении к риску, является отраслевой критерий – удовлетворение той или иной кредитной заявки на открытие бизнеса учитывает отраслевую специфику данного проекта. При высоких уровнях риска и долгосрочной окупаемости вероятность удовлетворения данной заявки стремится к минимуму. Третьим критерием, связанным с удовлетворением такого рода заявки является ликвидная позиция заемщика – заявка будет удовлетворена с тем большей вероятностью, чем более ликвидными активами обладает потенциальный заемщик. Четвертым критерием является, в рамках ряда работ, гендерный критерий. Считается, что существует достаточно тесная корреляция между гендером заемщика и вероятностью удовлетворения заявки.¹³⁸

Включая в данную группу воздействия специфику движения ссужаемой стоимости, исследователи приходят к выводу о том, что усиление кредитного ограничения (сокращения предложения кредита) может вызвать к жизни достаточно неоднозначную систему последствий. В лучшем случае, усиление кредитного ограничения (в период кредитного сжатия и стагнации) приведет к оптимизации бизнес структуры и затратной части по тем или иным мотивам, повышая производительность труда и качественно улучшая рентабельности, в худшем случае приведет к массовым сокращениям, и возможности банкротства индивидуального предпринимателя.

¹³⁷ Доказательства данного тезиса могут быть найдены с одной стороны в политике США относительно мобильности трудовых ресурсов и человеческого капитала, с другой стороны в массовом их оттоке в 1990-х и начале 2000-х гг. с территории постсоветского пространства. Данная тенденция в поведении носителей человеческого капитала, пусть и в меньших объемах, продолжается до сих пор – прим. авт.

¹³⁸ Sena V. 2007. «Credit and collateral: Routledge International Studies in Money and Banking», Routledge.

Таким образом, в общем, кредитования start up организаций *ceteris paribus*¹³⁹ имеет несколько векторов влияния: новыми субъектами хозяйствования с большей вероятностью окажутся 1) физические лица с приемлемым уровнем ликвидных активов (способных выступить объектами обеспечения), 2) в рамках выборки по первому критерию скорее будут удовлетворены кредитные заявки, предоставленные мужской аудиторией, 3) в рамках выборки по второму критерию скорее будут удовлетворены спрос на проекты с низким уровнем риска и быстрой коммерциализацией, 4) проекты, находящиеся с точки зрения воспроизводства ближе всего к потребительскому кластеру; 5) вероятность успешности данного нового проекта однозначно неопределяема, ввиду создания кредиторами в рамках вышеизложенных критериев дисбаланса путем создания взаимосвязи между финансовым критерием и критерием человеческого капитала.¹⁴⁰

С точки зрения влияния кредита на существующий кластер выделим 1) ужесточение конкуренции и повышение инновационной и стратегической активности в отдельно взятой отрасли, связанное с появлением новых игроков, 2) сокращение чистой маржи для «старых игроков» рынка.

В части негативного воздействия в изменении (уменьшении) кредитных потоков отметим, что 1) в период кредитного сжатия и стагнации в первую очередь пострадают индивидуальные предприниматели, ввиду чрезмерной подверженности к негативным экономическим шокам, что в свою очередь может привести к 2) массовым сокращениям и банкротствам, следствием чего становится 3) снижение конкурентной нагрузки, производительности труда и 4) падение в долгосрочной перспективе общей конкурентоспособности данного экономического кластера.

Пятым элементом воздействия кредита на сектор домохозяйств будем считать влияние на степень социальной и финансовой энтропии. В классических работах данный эффект носил название классовой несправедливости. Тем не менее, его значимость не уменьшается вплоть до сегодняшнего дня. Учитывая гипотезу неоптимальности перераспределительного механизма (частично отраженного в аспектах влияния на индивидуальных предпринимателей), заметим, что влияние кредита на степень энтропии также выступает подтверждением данной гипотезы. Система предпочтений кредитором одного заемщика другому в первую очередь связана с определенностью возвратности ссуженных средств и объема процентных выплат, что не может быть обеспечено в отсутствие определенного уровня финансовых возможностей заемщика и его ликвидной позиции. Именно поэтому основным кластером в кредитовании сектора

¹³⁹ Учитывая рыночную экономику с присущими ей 1) стремящимися к оптимальному функционированию системообразующими институтами, 2) рыночно определенным уровнем устремлений субъектов, 3) среднему или выше среднего уровню конкуренции, 3) допущению об эластичности спроса на кредит и 4) небольшим распространением связанного кредитования – прим. авт.

¹⁴⁰ Отнюдь неоднозначным представляется проводимое многими западными исследователями тождество между ликвидной позицией заемщика и его потенциалом в части человеческого капитала – прим. авт.

домохозяйств является уровень среднего и высокого дохода, в то время как домохозяйства с низким уровнем дохода и\или находящиеся за чертой «бедности» либо остаются без возможностей получения кредитных средств, либо их «цена», в части ссудного процента включает в себя несопоставимую по социальным меркам рисковую премию.¹⁴¹ В большинстве случаев кредитования семей с низким уровнем дохода существует отчетливый паттерн в поведении кредитором: во-первых, в долгосрочной перспективе доля в ссудном портфеле данных заемщиков неизбежно стремится к нулю, во-вторых, на смену банковским агентам приходит ростовщический кредит и ломбарды, система устремлений которых неизбежно в большинстве случаев ухудшает положение и так находящихся в неприемлемых, с точки зрения концепции социальной ответственности, домохозяйств. Тем самым, выстраиваемая система устремлений кредиторов, создает такие условия, в рамках которых степень социальной, а соответственно, и финансовой энтропии лишь нарастает.

Те случаи, в которых кредиторы, казалось бы, игнорируют свои собственные интересы и начинают действовать согласно основным положениям концепции социальной ответственности, обычно находят абсолютно рациональное объяснение. В одних случаях, кредитования малоимущих домохозяйств стимулируется государственными рычагами субсидий и дотаций, налоговых льгот; в других – нормативно-правовыми рычагами (например, через институт банковских экзаминаторов; в-третьих, стимулы формируются путем изменения рыночной конъюнктуры.

Шестым и наиболее далеким от экономической тематики проявлением влияния кредита является его воздействие на субъективное благополучие личности, объем её возможностей и систему межличностных отношений. Наиболее ярко данное воздействие системы кредитных отношений получило в США. В рамках традиции исследования кредита американскими авторами большое внимание уделяется атрибуту доверия в системе кредитных отношений, т.е. больший акцент ставится не столько на экономический потенциал кредита, сколько на социальный. В США существует достаточно точно описывающее их понимание сути кредита изречение: «If you have no credit, then you're either fool or poor». В переводе данная фраза звучит следующим образом: «Если у тебя нет кредита (доверия), то ты либо глуп, либо беден». Действительно, система кредитных отношений пронизывает американскую экономику от и до. Уровень кредитного рейтинга и качество кредитной истории потребителя оказывает влияние не только на рынок труда или степень социальной энтропии, но и на рискованные премии в части страхования, например. Т.е. потребитель становится вынужденным использовать кредит для достижения субъективного благополучия и оптимизации своих бюджетных издержек.

¹⁴¹ Fergusson N. 2008, «The ascent of money», London.: Penguin Press,; O' Laughlin D. 2006. «Credit Consumption and Debt Accumulation Among Low-Income Consumers» Working Paper Series, 06/03.

Также бытует мнение, согласно которому существует взаимосвязь между кредитным рейтингом и уровнем годового дохода, а, следовательно, о социальном статусе (принадлежности к определенной социальной группе). Больше того, девиация в кредитных рейтингах, по мнению американских психологов, является одним из основных стимулов, вызывающих к жизни ряд негативных фрустраций в семейных отношениях, следствием которых становится возрастание конфликтности, что также отклоняет функцию субъективного благополучия от его оптимальных значений.¹⁴²

Использованные источники:

1. Fergusson N. 2008, «The ascent of money», London.: Penguin Press,;
2. Khandker S., Binswanger H. 1989. « The Effect of Formal Credit on Output and Employment in Rural India» Working Paper Series 277;
3. O' Laughlin D. 2006. «Credit Consumption and Debt Accumulation Among Low-Income Consumers» Working Paper Series, 06/03;
4. Sena V. 2007. «Credit and collateral: Routledge International Studies in Money and Banking», Routledge;
5. Sullivan T. 2010. «Debt and the simulation of social class», Chapter 2 in Ralph Brubaker and Robert M. Lawless, eds. *A Debtor World: Interdisciplinary Perspectives on an Indebted Global Society*. New York: Oxford University Press.

**Бут И.С., к.э.н.
доцент**

**Галлямова Т.Р.
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный
Университет»
Россия, г. Уфа**

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ) В ООО "ФИРМА "К"

Деятельность ООО «Фирма «К», как и любого хозяйствующего субъекта рассчитывается конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, обеспечивающая потребности самого предприятия и государства в целом, или убыток.

Бухгалтерский учет измерения конечных результатов основывается на исчислении прибыли или убытка по учетным документам, которые оформляет бухгалтер на протяжении всего отчетного периода.

В рамках нашей темы рассматриваем функцию конечного результата-прибыли - источник формирования доходной части бюджетов различных уровней, то есть налог на прибыль является источником пополнения средств бюджетов различных уровней.

¹⁴² Sullivan T. 2010. «Debt and the simulation of social class», Chapter 2 in Ralph Brubaker and Robert M. Lawless, eds. *A Debtor World: Interdisciplinary Perspectives on an Indebted Global Society*. New York: Oxford University Press.

В бухгалтерском учете формирование финансового результата происходит в соответствии со статьями главы 25 Налогового Кодекса РФ "Налог на прибыль организаций" и положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность предприятия", ПБУ 9/99 "Доходы организации", ПБУ 10/99 "Расходы организации") [2].

Финансовый результат хозяйственной деятельности ООО «Фирма К» (прибыль или убыток) складывается постепенно в течение отчетного периода. Прежде всего это - результат от обычных видов деятельности, или прибыль от продаж, который выявляется на счете 90 "Продажи". Второй составляющей финансового результата является сальдо прочих доходов и расходов, выявляемое на счете 91 "Прочие доходы и расходы".

Прочие доходы учитываются в течение года по кредиту счета 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", а прочие расходы - по дебету указанного счета, субсчет "Прочие расходы". По итогам отчетного периода определяется сальдо прочих доходов или расходов, которое с помощью одноименного субсчета к счету 91 переносится на счет 99.

Таким образом, по окончании отчетного периода на счете 99 собираются финансовые результаты от основной деятельности, сальдо прочих доходов или расходов и чрезвычайные доходы и расходы в случае их возникновения. Затем выявляется предварительное сальдо счета 99, которое, в зависимости от стороны счета, в специальной литературе называют бухгалтерской прибылью или бухгалтерским убытком. Обратите внимание: при выведении этого сальдо учитываются чрезвычайные доходы и расходы. В форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках" бухгалтерской отчетности этот показатель называется "Прибыль/убыток до налогообложения". После этого бухгалтер в регистре налогового учета формирует налоговую базу для исчисления налога на прибыль.

Для целей налогообложения прибыль определяется при составлении декларации по налогу на прибыль организаций. При этом для целей бухгалтерского учета необходимо учесть требования Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02 [1].

Поскольку ООО «Фирма К»: (а) является согласно законодательно определенным критериям субъектом малого предпринимательства и может не применять в своей деятельности ПБУ 18/02; (б) в отчетном периоде не производило расходов, которые, уменьшая прибыль для целей бухгалтерского учета, не уменьшают ее для целей налогообложения, прибыль для целей бухгалтерского учета равна прибыли для целей налогообложения.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (18/02) [Текст]: утвержденный Минфином РФ от 19 ноября 2002 г. №114н (в ред. Приказов Минфина РФ от 24.12.2010 №186н).

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Текст]: утверждено приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. от 27.04.2012 №55н) // СПС «Консультант Плюс».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Текст]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 27.04.2012 №55н) // СПС «Консультант Плюс».

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Белогорцева Ю.А.
студент*

*факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»
Россия, г. Москва*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВОМ

В настоящее время в разных странах участие бизнеса в решении социальных проблем либо жестко регулируется в рамках действующего коммерческого, налогового, трудового, экологического законодательства либо осуществляется самостоятельно под воздействием специально установленных стимулов и льгот. В России этот процесс находится на средних этапах своего развития и происходит в условиях господствующих позиций государства, крайне слабого развития институтов гражданского общества и олигархического развития бизнеса.

В последние годы в России вопрос о социальной ответственности бизнеса встал особенно остро, ибо по ряду причин государство сегодня не в состоянии обеспечить приемлемый уровень социальной защищенности людей. В этих условиях все большее значение приобретают социальные программы бизнеса, который не должен ограничиваться только экономическими целями. Он обязан учитывать социальные воздействия своей деятельности на работников, потребителей и местные сообщества, а также способствовать достижению социальных целей общества в целом.

Социальная ответственность предпринимателя предполагает прозрачность и информационную открытость его хозяйствования, отказ от любых «серых» и теневых сделок, честное и уважительное отношение к деловым партнерам, своевременное и полное выполнение всех обязательств, как перед ними, так и перед государством.

Социальные инвестиции — это всевозможные ресурсы, а также финансовые средства компаний, направляемые по решению их руководства на реализацию конкретных социальных программ как собственных, так и внешних. Объем и приоритеты социальных расходов во многом зависят от

представлений руководителей предприятий о роли бизнеса в решении социальных вопросов, взаимоотношениях бизнеса и государства.

Вложения в объекты социальной сферы с целью получения дохода и повышения уровня и качества жизни людей посредством удовлетворения их материальных, духовных или социальных потребностей осуществляют социальные инвестиции. Показателями уровня жизни являются: денежные и реальные доходы на душу населения, определяемые уровнем заработной платы работников, величиной социальных выплат и льгот, уровнем налогов, индексом потребительских цен, уровнем инфляции, обеспеченность жильем, количество бесплатных социальных услуг (образование, здравоохранение, культурное, бытовое и коммунальное обслуживание), структура расходов населения, уровень безработицы. Социальные инвестиции призваны повысить качество жизни.

По существу, в среднем величина социальных инвестиций на одного работника составляет 28,3 тысячи рублей в год, отношение объемов социальных инвестиций к валовым продажам — 1,96%, а к балансовой прибыли — 11,25%.¹⁴³ При этом прослеживается сильная отраслевая дифференциация инвестиций. Бремя социальных расходов ложится в основном на «тяжелые» отрасли экономики — предприятия химической и черной металлургии, крупные транспортные компании.

Социальные инвестиции идут преимущественно на «внутренние» программы - развитие человеческого капитала компаний. Акцент делается на создание новых рабочих мест, обучение сотрудников, охрану их здоровья. Основной статьей социальных инвестиций остается развитие персонала — в среднем 44,4%.¹⁴⁴

Определение приоритетных направлений социальных инвестиций формируется под воздействием огромного числа факторов. Проводимое Ассоциацией Менеджеров анкетирование включает получение от российских компаний их собственных прогнозов на следующий год в отношении объема и структуры социальных инвестиций. В Докладе о социальных инвестициях в России анкетирование показало, что во всем массиве компаний-респондентов, включающем 100 участников, только 8 компаний указали прогнозируемое снижение объема социальных инвестиций. Таким образом, в целом российский бизнес был достаточно единодушен в отношении социальной перспективы.

На стратегию социального инвестирования компаний основное влияние оказывает отраслевая специфика. Для формирования социальных инвестиций значительно большее значение имеет стратегия и производственная специфика компании, нежели ее принадлежность к той или иной форме собственности, размер бизнеса и другие параметры.

¹⁴³ Официальный портал «Экономика и жизнь». 2013 - <http://www.eg-online.ru/>

¹⁴⁴ Доклад о социальных инвестициях в России 2004 «Роль бизнеса в общественном развитии», Москва, 2004

Социальные инвестиции в развитие и пропагандирование спорта и здорового образа жизни также весьма значительны. За счет инвестиций в спорт содержатся детские спортивные клубы, финансируются детские дома, школы, интернаты, детские сады.

В области здравоохранения и реализации медицинских программ социальные инвестиции от бизнес-сообщества позволяют решать задачи в области оказания услуг детям-инвалидам, сиротам, инвалидам-колясочникам, пожилым людям, ветеранам войны, малоимущим.

Современная российская практика свидетельствует о ряде проблем, препятствующих претворению в жизнь социально ответственных программ, и как следствие, общему уровню развития социальной ответственности в стране. К их числу относятся: недопонимание собственниками бизнеса той роли, которую играет коллективная социальная ответственность в процессе стратегического развития компаний, недовольство отдельных слоев общества проводимыми компаниями мероприятиями по реализации коллективной социальной ответственности (например, потребителей, считающих, что именно они оплачивают часть социальных мероприятий, отражающихся в высокой конечной цене на продукцию), нецелевое использование средств, выделяемых на социальные программы.

Социальное партнерство государства и делового сообщества - важнейший фактор устойчивого развития экономики и общества. Поэтому принципы ответственной деловой практики должны активно внедряться в деятельность российских предприятий.

Социальный аспект взаимодействия делового сообщества и власти чрезвычайно важен. Однако для эффективного партнерства государства и бизнеса в сфере социальных инициатив необходимо выработать формализованный, институциональный механизм. «Давно появилось понятие "корпоративная социальная ответственность", и главная задача сейчас - наполнить этот термин реальным содержанием», - подчеркнул президент РСПП Александр Шохин. При этом, по его словам, необходимо соблюдать баланс интересов бизнеса и власти.¹⁴⁵

Для государства, и для делового сообщества чрезвычайно важны инвестиции в человеческий капитал, в частности в науку и образование, а также в улучшение условий труда. В современном мире трудовые отношения являются основой конкурентоспособности экономики любой страны. Занять устойчивые позиции в этой системе координат России мешают несовершенства Трудового кодекса.

Таким образом, за счет социальных инвестиций решаются весьма важные задачи, но, к сожалению, социальные инвестиции бизнесменов еще не превратились в системную деятельность. Без социальных инвестиций дальнейший экономический рост страны невозможен.

¹⁴⁵ Российская газета-Деньги пойдут в народ. Конференция "Ответственная деловая практика и социальные инвестиции: партнерство власти и бизнеса"

Использованные источники:

1. Доклад о социальных инвестициях в России 2004 «Роль бизнеса в общественном развитии», Москва, 2004
2. Российская газета-Деньги пойдут в народ. Конференция "Ответственная деловая практика и социальные инвестиции: партнерство власти и бизнеса"
3. Официальный портал «Экономика и жизнь». 2013 - <http://www.eg-online.ru/>

*Бывшева Т.А.
студент 2 курса
экономический факультет
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»
Бураева Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Статистика и экономический анализ
деятельности предприятий»
ФГБОУ ВПО Орловский государственный
аграрный университет
Россия, г. Орел*

ТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На современном этапе развития экономики России особое место уделяется развитию такой ведущей отрасли как аграрный сектор. Это связано с тем, что он играет ключевую роль в жизнеобеспечении населения страны.

В свете вступления России в ВТО, особую актуальность и значимость приобретает формирование конкурентного агропромышленного производства, которое способно интегрировать в мировой рынок, а так же обеспечить продовольственную безопасность страны. При этом в качестве одного из направлений в работе по достижению поставленной цели является повышение уровня и качества жизни сельского населения.

Для этого необходимо разработать такой элемент в рыночном механизме, который сможет регулировать темпы экономического роста в аграрном секторе экономики страны.

Одним из важнейших показателей, который характеризует социально-экономические процессы в условиях рынка, является уровень дохода населения. При этом именно в аграрном секторе остается много нерешенных проблем и вопросов, связанных со спецификой формирования трудовых доходов работников сельского хозяйства, их взаимосвязь с конечными результатами деятельности предприятий, структурных подразделений, индивидуальным вкладом конкретного работника.

В целях повышения эффективности производственной деятельности сельхозорганизаций необходимо совершенствование порядка начисления и выплаты заработной платы и стимулирования труда работников. При этом система оплаты труда призвана обеспечить тесную связь уровня заработной платы работников с доходами предприятия в целом и результатами деятельности каждого производственного подразделения.

На примере Орловской области, которая является регионом с давними аграрными традициями, мы проведем анализ основных тенденций изменения доходов работников сельского хозяйства.

Так, по данным официальной статистики в 2012г. среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве Орловской области составила 68,8 тыс. человек или 17,5% от общей численности занятых в экономике Орловской области (рисунок 1).

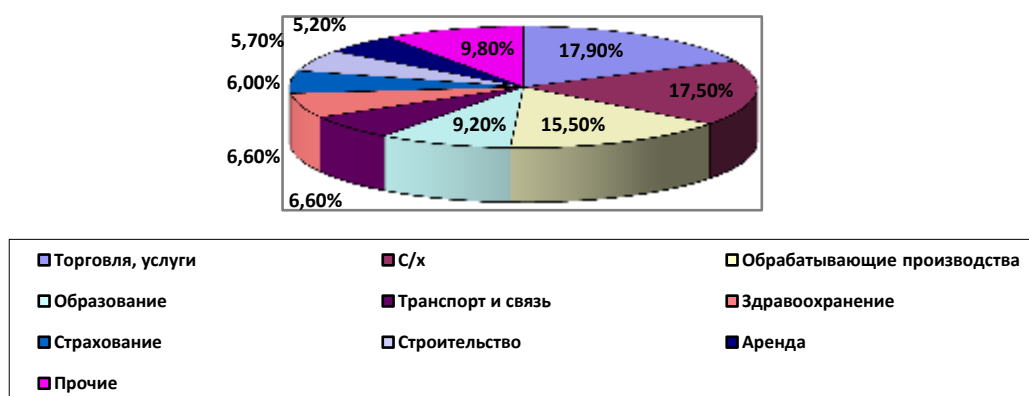


Рисунок 1. – Структура среднегодовой численности работников, занятых в экономике Орловской области по видам экономической деятельности в 2012 году, %.

Исходя из структуры среднегодовой численности занятых в экономике Орловской области, наибольший процент составляют: торговля и услуги по ремонту автотранспортных средств, бытовых предметов – 17,9%; сельское хозяйство – 17,5% и обрабатывающие производства – 15,5%.

При анализе динамики изменения среднегодовой численности работников, занятых в сельском хозяйстве Орловской области, мы видим, что за период с 2000 года по 2012 год численность сельскохозяйственных работников уменьшилась с 88,4 тыс. чел. до 68,8 тыс.чел., то есть на 19,6 тыс.чел. При этом, стоит отметить, что в целом по экономике Орловской области так же наблюдалось снижение численности работников на 21,4 тыс.чел., а именно, с 414,7 тыс. чел. в 2000 году до 393,3 тыс.чел. в 2012 году (рисунок 2).

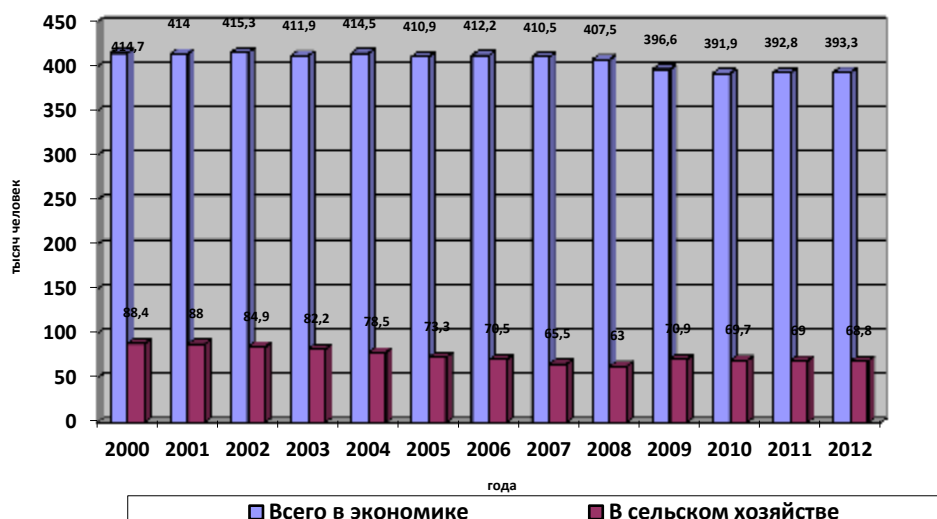


Рисунок 2. – Среднегодовая численность занятых в экономике Орловской области, в том числе в сельском хозяйстве, за период с 2000 года по 2012 год, тысяч человек.

Общая внутренняя и внешняя социально-экономическая среда, на фоне которой разворачиваются трудовые отношения в современном сельском хозяйстве, обусловлена низким уровнем оплаты труда населения в сельской местности, старением сельского населения, неразвитой инфраструктурой, оттоком молодежи в города, социальными и бытовыми проблемами, скрытой безработицей и алкоголизмом.

Основная категория хозяйств, которые являются источником доходов работников сельского хозяйства – это сельскохозяйственные организации. На их долю приходится наибольший процент продукции сельского хозяйства Орловской области (рисунок 3).

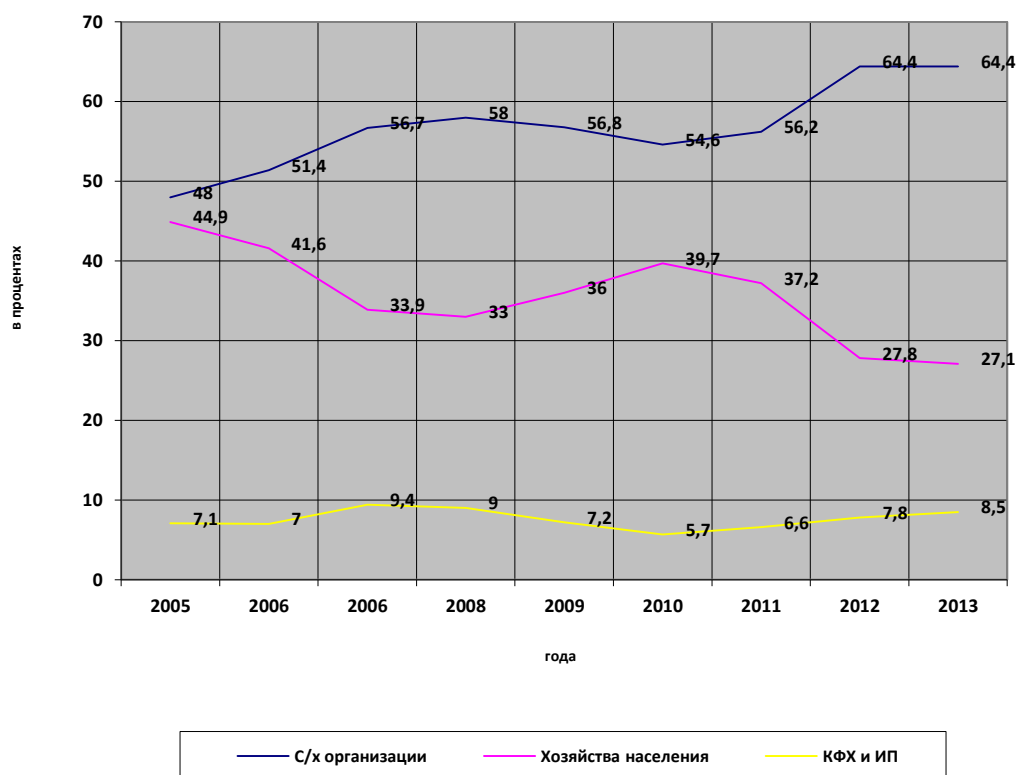


Рисунок 3. – Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств Орловской области за период с 2005 года по 2013 год, %.

Мы видим, что самый высокий процент в структуре продукции сельского хозяйства принадлежит сельскохозяйственным организациям – 64,4%, которые являются наиболее крупными по занимаемой площади, а так же по привлечению трудовых ресурсов сельского населения.

Стимулировать экономическую и трудовую активность работника должна оплата труда. Труд, как считает современная экономическая теория, является важнейшей частью экономики. От мотивации труда работников, в конечном счете, зависит и экономическое состояние любого предприятия. В качестве важнейшего рычага повышения результативности сельскохозяйственного производства необходимо рассматривать заработную плату работников, занятых в этом секторе экономики.

На основании данных официальной статистики, на примере Орловской области проведен анализ динамики оплаты труда работников сельского хозяйства. В качестве факторного признака выступает среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, занятых в сельскохозяйственном производстве.

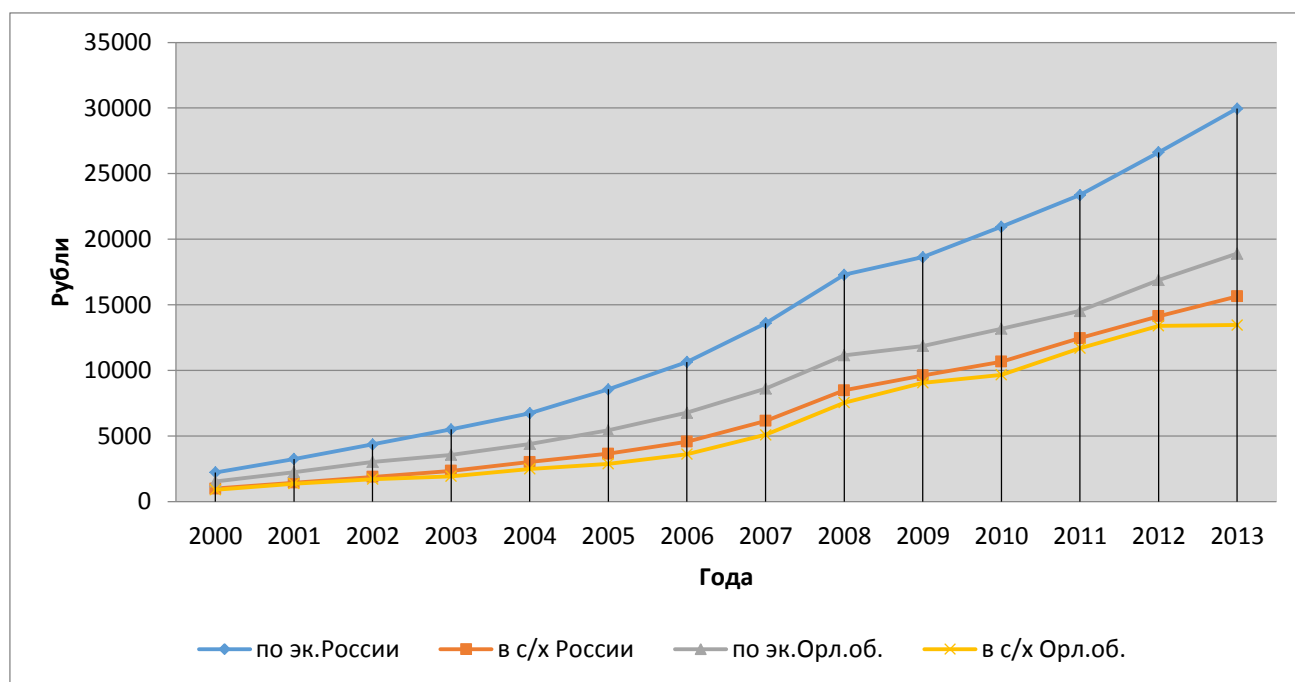


Рисунок 4. – Динамика уровня оплаты труда работников сельского хозяйства, руб.

Оплата труда работников аграрного сектора Орловской области за исследуемый период значительно выросла (рисунок 4). Так, если в 2000 году она составляла 904,30 руб., то в 2013 году уровень заработной платы увеличился до 13456,00 руб. Однако, при этом, она ниже оплаты труда в целом по экономике Орловской области. Так, если в 2000 году заработная плата в среднем по всем отраслям области составляла 1535,00 руб., то в 2013 году заработная плата уже составляла 18903,00 руб., что на 5447,00 руб. больше, чем оплата труда работников аграрного сектора Орловской области. При этом, в 2013 году разрыв между оплатой труда работников аграрного сектора и заработной платой в среднем по отраслям экономики области составил почти 29%, что является значительным для определения уровня жизни работников сел и городов области.

Однако, если рассматривать трудовые доходы работников сельского хозяйства Орловской области 2013 году (13456,00 руб.) по отношению к доходам в сельском хозяйстве в целом по России (15637,10 руб.), то разрыв составлял 2181,00 руб. или 14%, т.е. почти в два раза меньше, чем с заработной платой в среднем по отраслям экономики области.

Более печальное сравнение получается, если на 2013 год сравнить уровень оплаты труда работников сельского хозяйства Орловской области (13456,00 руб.) с уровнем оплаты труда в целом по экономике России (29960,10 руб.): разрыв составляет 16504,10 руб. или 55%, т.е. почти в два раза. Еще больше разрыв был в 2000 году: по экономике России оплата труда составляла 2223,40 руб., а работников сельского хозяйства Орловской области 904,30 руб., что на 1319,10 руб. или 59% меньше.

Проведенный анализ говорит о том, что труд, применяемый в сельском хозяйстве, как в целом по России, так и по Орловской области, является менее оплачиваемый, а значит и менее престижным.

Эта тенденция указывает на то, что в регионе недостаточно внимания уделяется разработке экономически обоснованного механизма формирования доходов работников, учитывающего специфику развития региона. Необходимо стимулировать экономическую и трудовую активность работников, совершенствуя систему оплаты труда. Ведь рационально организованная система оплаты труда является в свою очередь, одним из основных факторов повышения эффективности производства продукции сельского хозяйства в регионе, в результате чего увеличивается вероятность повышения уровня жизни населения, в том числе и за счет роста уровня доходов работников.

Поскольку правильно организованная система формирования доходов работников аграрного сектора экономики является одним из приоритетных направлений аграрной политики, то это позволяет повысить эффективность производства как на уровне отдельного взятого региона, как и в целом по экономике страны.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы.
2. Бураева Е.В. Совершенствование экономического механизма формирования трудовых доходов работников сельскохозяйственного сектора как приоритетное направление региональной аграрной политики // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2013. Т.4. № 34. С. 1946-1950.
3. Бураева Е.В. Оплата труда, теоретические основы и практическая реализация в рыночной экономике: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Орел, 2002г.
4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://orel.gks.ru> (дата последнего обращения 03.06.2014).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата последнего обращения 03.06.2014).

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА 100 ГА ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ

В статье предложен анализ показателей производства продукции на 100 га земельных угодий в животноводстве, рассмотрены теоретические аспекты формирования показателя производства молока на 100 га земельных угодий, индексный метод.

Ключевые слова: анализ, продуктивность животных, среднегодовое поголовье, молоко.

Производство продукции на 100 га характеризует эффективность использования хозяйством земельных угодий. При анализе этого показателя необходимо иметь в виду, что производство молока, шерсти, мяса КРС на 100 га сельскохозяйственных угодий, а также свинины 100 га пашни и яиц на 100 га зерновых и бобовых зависит от двух факторов : количественного – поголовье на 100 га соответствующих площадей и качественного – продуктивность животных. Для выявления влияния каждого фактора на анализируемый показатель можно пользоваться методом цепных подстановок или индексов.[1]

Например, отчетные данные анализируемого предприятия показывает, что в базисном году среднегодовое поголовье коров на 100 га сельскохозяйственных угодий составляло 500, а в отчетном – 510 голов, продуктивность животных была соответственно 58,14 и 67,19 ц молока на среднегодовую корову. За изучаемый период производство молока в хозяйстве в расчете 100 га сельскохозяйственных угодий возросло с 849,5 до 1001,4 ц, то есть на 151,9 ц. следует проанализировать, за счет какого фактора и насколько улучшился изучаемый показатель. (таб. 1)

Таблица 1. Влияние плотности поголовья коров и их продуктивности на производство молока в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Среднегодовое поголовье		Продуктивность (ц на 1 голову)		Производство молока на 100 га сельскохозяйственных угодий, ц			Отклонение фактического уровня от базисного, ц		
2012	2013	2012	2013	2012	При поголовье отч. года и продуктивности баз. года	2013	всего	За счет изменения	
								поголовья	продуктивности
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
500	510	58,14	67,19	849,5	965,4	1001,4	151,9	+ 115,9	+ 36

По данным таблице видно, что производство молока в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий в анализируемом хозяйстве возросло как за счет увеличения поголовья, так и за счет увеличения продуктивности животных, что, несомненно, является положительным фактором.

Очень удобно для выявления влияния факторов на результативный показатель применять индексный метод. Обозначим плотность поголовья на 100 га сельскохозяйственных угодий отчетного года K_1 , а базисного – K_0 , продуктивность соответственно – Π_1 и Π_0 . Чтобы установить влияние изменения первого фактора на анализируемый показатель, пользуются формулой:

$$I_k = K_1 \Pi_0 / K_0 \Pi_0.$$
$$I_k = (510 * 58.14) / (500 * 58.14) = 1.02$$

Разность между числителем и знаменателем индекса дает представление об абсолютном отклонении изучаемого показателя под влиянием изменения поголовья:

$$29651,4 - 29070 = 581,4 \text{ ц.}$$

Влияние изменения продуктивности животных на тот же показатель исчисляется по формуле:

$$I_{\Pi} = \Pi_1 K_1 / \Pi_0 K_1,$$

На основании приведенных ниже данных определим влияние второго фактора:

$$I_{\Pi} = (67,19 * 510) / (58,14 * 510) = 1,16;$$
$$34266,9 - 29651,4 = 4615,5 \text{ ц}$$

В том случае, когда анализируют выполнение плана производства продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий, вместо базисных данных используются соответствующие плановые. С экономической точки зрения лучше, когда показатели производства продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий возрастают за счет повышения продуктивности животных. Это свидетельствует о том, что анализируемое хозяйство повышает культуру ведения животноводства, совершенствует условия содержания животных, племенную и ветеринарную работу.[2]

Использованные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий: Справочник /Г. А. Кобзарь, В. К. Савчук – М.: Колос, 1982. – 271 с.
2. Экономический анализ: Любушин Н.П., - Юнити-Дана, 2010. – 575с.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КХ «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ»

В статье предложены пути улучшения финансового состояния путем внедрения нового сорта озимой пшеницы «Мировая Юбилейная».

Ключевые слова: финансовое состояние, эффективность, объем производства зерновых, пути улучшения.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного пользования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния предприятия может оказать маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции.

Высокой экономической эффективности в КХ «50 Лет Октября» можно достичь за счет производства качественной конкурентоспособной продукции, что обеспечит гарантию ее востребованности на рынке, что приведет к увеличению спроса, а, следовательно, и к увеличению прибыли. В КХ «50 Лет Октября» производство рассредоточено по нескольким производственным направлениям, наиболее весомыми из которых являются производство зерна в растениеводстве. Так, рассмотрим внедрение нового сорта пшеницы в КХ «50 Лет Октября». В предыдущих разделах рассмотрены объемы производства, реализации и затрат, а также выручки и прибыли от реализации данных видов продукции, влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. В данном разделе мы рассмотрим производство продукции растениеводства – нового сорта озимой пшеницы Мироновская Юбилейная, как нового вида продукции для КХ «50 Лет Октября».

Таблица 4.1. – Динамика объемов производства зерновых культур, ц

Наименование культуры	2011 г (факт)		2013(план)		Темп роста, %
	Сбор, ц	%	Сбор, ц	%	
1	2	3	4	5	6
Зерновые и зернобобовые без кукурузы, всего	63823	100	88397	100	138,5

в том числе: озимые зерновые	24574	40,1	42484	48,1	172,9
яровые зерновые	35552	55,7	41483	46,9	116,7
зернобобовые	3697	4,2	4930	5	133,4

Введение нового сорта озимой пшеницы позволило на 38,5 увеличить валовой сбор зерновых и зернобобовых культур, в том числе почти в 2 раза озимых зерновых.

Если хозяйство начнет заниматься производством нового сорта озимых, то это во многом повлияло бы на его финансовое состояние.

Таблица 4.2. – Пути повышения эффективности производства зерна

Показатели	Годы		Темп роста, %
	2011 г (факт)	2013(план)	
1	2	3	4
Площадь посева, га	1718	1754	102,1
Урожайность, ц с 1га	24	39,3	163,8
Производственные затраты тыс. руб.	24381	31800	130,4
Себестоимость 1 ц, руб.	448,67	581,13	129,5
Валовой сбор зерна, ц	41295	68913	154,8
Объем продажи, ц	31081	39864	128,3
Выручка от продажи, тыс. руб.	10627	23551	221,6
Полная себестоимость, тыс. руб.	18553	20469	110,4
Финансовый результат(прибыль, убыток) тыс. руб.	3082	7926	257,2
Уровень Рентабельности, %	13,1	74,6	-

Таким образом, при введении нового сорта озимой пшеницы на предприятии произойдут следующие изменения. Несмотря на то, что площадь посева увеличилась 2,1га и урожайность культур выросла на 63,8 %, в общем производственные затраты увеличатся на 30,4%. С увеличением валового сбора культуры, увеличился и объем продажи почти в 2 раза. Но в результате себестоимость 1 ц. зерна уменьшится на 30 %, при этом прибыль от продажи продукции увеличится в 2 раза. Также вдвое увеличится и уровень рентабельности по сравнению с фактической рентабельностью. Финансовые результаты от реализации нового сорта зерновых являются положительными, что хорошо влияет на финансовое состояние хозяйства.

Использованные источники:

1. Экономический анализ: Любушин Н.П., - Юнити-Дана, 2010. – 575с.

*Вагин В.Д., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой,
Псковский филиал Академии ФСИН России,
Россия, г. Псков*

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ КАК ОБОБЩЕННОЙ КАТЕГОРИИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Одной из базовых категорий экономической теории выступает потенциал, определяющий состояние и возможности развития общества. Он играет особую роль в системе организации национальной экономики и выступает как ее материальная основа, представляет собой важный показатель экономической мощи государства и используется государством для экономического и социального развития страны, достижения высокого материального и культурного уровня жизни населения.

В этимологическом значении термин «потенциал» возник от латинского слова (*potentia*) – сила [1], и «в широком смысле представляет собой средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2].

Данная трактовка смыслового содержания термина «потенциал» позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека и государства в зависимости от того, о каких средствах, запасах, источниках и возможностях идет речь.

В экономической литературе выделяют следующие определения потенциала:

- потенциал как совокупность ресурсов;
- потенциал как совокупность возможностей;
- потенциал как совокупность способностей.

Потенциал – это определенная совокупность ресурсов, средств, которые имеются в национальной экономике и могут быть задействованы при необходимости в производстве. Это также и способность государства, общества изменять определенную сферу деятельности [3].

В публикациях исследователей отражается различное понимание экономической категории «экономический потенциал». Экономический потенциал как термин, который вошел в обиход еще во времена СССР в 70-х годах и явился обобщающим выражением качественных и количественных изменений в общественном производстве [4]. Вместе с тем в экономической науке экономический потенциал объясняется недостаточно определённо и зависит от того, с каких позиций подходят к рассмотрению его сущности, состава и роли в национальной экономике.

Вот определение экономического потенциала из Большой Советской энциклопедии, которое используется с некоторыми уточнениями до сих пор: экономический потенциал определяется количеством трудовых ресурсов и качеством их профессиональной подготовки, объемом производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственными возможностями сельского хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей сферы услуг, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, то есть элементами, составляющими в совокупности производительные силы общества; зависит от размеров национального богатства страны [5].

Определяют два основных подхода к пониманию сущности экономического потенциала:

1. Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов в национальной экономике, которые могут быть использованы.

2. Экономический потенциал как совокупная способность отраслей национального хозяйства [6, стр. 7; 7, стр. 82; 8, стр. 67]. В данном понимании подчеркивается лишь способность хозяйственного механизма с помощью имеющихся в национальной экономике ресурсов выполнять производственную (конкретную хозяйственную деятельность по производству товаров и услуг) функцию.

Экономический потенциал – это совокупная способность экономики, ее отраслей, организаций осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [9].

Экономический потенциал характеризует совокупность имеющихся в обществе материальных и иных средств, скрытых, не проявляющихся (существующих в потенции) возможностей в экономической области. Это те силы, средства и возможности, которые необходимы обществу для осуществления хозяйственной деятельности, воспроизводства необходимых людям материальных благ – товаров и услуг для удовлетворения своих потребностей.

Экономический потенциал рассматривается в экономической науке как обобщенная категория уровня развития национальной экономики. С одной стороны как обобщенная экономическая категория экономический потенциал характеризует состояние экономики любой страны и ее производительные силы, объемы богатства национальной экономики, возможности национальной экономики. С другой стороны как обобщенная характеристика уровня развития экономики экономический потенциал включает как экономические ресурсы, так и экономические результаты.

Понятие экономического потенциала связано с понятием «национальное богатство». Национальное богатство является важнейшей

характеристикой, определяющей возможности страны по производству товаров и услуг.

Национальное богатство является результатом деятельности предшествующих поколений людей и в то же время основой производственной деятельности живущих поколений.

Национальное богатство – это совокупность ресурсов страны, составляющих необходимое условие производства товаров, оказания услуг и обеспечения людей. В стоимости национального богатства включаются:

- нефинансовые производственные активы (основные фонды, запасы материальных средств);
- непроизводственные активы, в том числе материальные (природные) – земля, запасы полезных ископаемых, естественные биологические и подземные водные ресурсы;
- нематериальные запасы (лицензии на использование изобретений, «ноу-хау», передаваемые договоры, купленные «гудвилл» и др.);
- финансовые активы (монетарное золото, валюта, акции промышленных компаний, государственные ценные бумаги, задолженность зарубежных стран и др.).

Национальное богатство – это совокупный объем экономических ресурсов и материальных ценностей, необходимых для нормального производства благ – товаров и услуг.

Экономические ресурсы – это то, что необходимо для производства благ – товаров и услуг. От того, в каком количественном и качественном отношении национальная экономика располагает ими, зависят темпы ее развития.

Национальное богатство состоит из следующих основных элементов:

- **невоспроизводственного элемента** (это совокупность ресурсов, которые не могут быть воспроизведены и являются исчерпаемыми, например полезные ископаемые, памятники культуры и искусства);
- **воспроизводственного элемента** (это совокупность ресурсов, объем которых может быть увеличен в процессе хозяйственной деятельности, например непроизводственные и производственные активы);
- **нематериального элемента** (это ресурсы, которые не имеют вещественного проявления, например, интеллектуальный потенциал страны, качество жизни населения, научно-технический потенциал);
- **объема имущественных обязательств** перед другими странами.

Объем национального богатства позволяет:

- 1) определить объем благ – товаров и услуг, находящихся в национальной экономике на определенном временном промежутке;
- 2) определить совокупную стоимость ресурсного природного потенциала, так как от него непосредственно зависят темпы экономического роста;

3) осуществить комплексный учет нематериальных ресурсов национальной экономики.

Национальное богатство определяет совокупную стоимость всех экономических активов (нефинансовых и финансовых) в рыночных ценах, находящихся на ту или иную дату в собственности резидентов данной страны, за вычетом их финансовых обязательств как резидентам, так и нерезидентам.

В объем экономических активов включаются нефинансовые произведенные активы (основные фонды, запасы материальных оборотных средств, ценности), непроеданные активы, в том числе природные ресурсы (земля, богатства недр, естественные биологические и подземные водные ресурсы); контракты, соглашения аренды, лицензии и т.п., а также финансовые активы (монетарное золото, валюта, акции, займы и пр.).

В составе национального богатства учтены основные фонды, включая незавершенное строительство, с учетом прошедших переоценок, материальные оборотные средства в ценах, отраженных в бухгалтерской отчетности; стоимость накопленного домашнего имущества населения в ценах приобретения.

Основные фонды составляют важнейшую часть национального богатства России. К основным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот и другие виды основных фондов.

В составе основных фондов учтены основные фонды организаций всех форм собственности, а также находящиеся в собственности физических лиц (жилые дома и основные фонды личного подсобного хозяйства – хозяйственные постройки, многолетние насаждения, рабочий и продуктивный скот; основные фонды, используемые гражданами для предпринимательской деятельности без образования юридического лица).

Наличие основных фондов и их структура учитываются по полной учетной стоимости в смешанных ценах, при проведении переоценки – по восстановительной стоимости.

Основные фонды приводятся с учетом переоценок, проводившихся в соответствии с постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации и положением по бухгалтерскому учету основных средств. Коэффициенты обновления и выбытия рассчитаны в сопоставимых ценах (в качестве сопоставимых приняты цены 2000 г.).

Национальное богатство России оценивается специалистами на сегодняшний день следующим образом (минимально) [10]:

- основной капитал (основные фонды, средства) – 4 трлн. долл.;
- материальные активы – 0,60,7 трлн. долл.;
- домашнее имущество – около 2 трлн. долл.;
- лес – 63 трлн. долл.;

– минерально-сырьевая и топливно-энергетическая база – 270 трлн. долл;

– интеллектуальный потенциал – 10 трлн. долл.

То есть минерально-сырьевая и топливно-энергетическая база по стоимости превосходит остальные компоненты не в разы, а в порядки.

По оценкам специалистов лишь 5% доходов России составляет труд, 20% – капитал и 75% – природно-ресурсная рента.

Что касается проблемы эффективности использования экономического потенциала страны, то она является одной из основных проблем экономической теории. Суть этой проблемы состоит в определении путей и способов достижения наибольшего удовлетворения безграничных общественных потребностей в условиях редкости, ограниченности ресурсов.

При этом проблема эффективности общественного производства имеет два аспекта – целевой (удовлетворение потребностей) и ресурсный (использование ограниченных ресурсов).

Целевая эффективность представляет собой качественную характеристику общественного производства с точки зрения уровня развития и степени удовлетворения потребностей общества.

Целевая эффективность позволяет оценить способность экономики страны формировать качественно определенные условия для жизнедеятельности людей, решать задачи удовлетворения в той или иной степени интересов общества в целом, его различных социальных групп и отдельных индивидов.

Ресурсная эффективность отражает рациональность организации общественного производства, комбинации факторов производства, применения имеющихся ресурсов. Однако оценка ресурсов в разный временной период всегда относительна, поскольку объем потенциала, приоритетность некоторых ресурсов меняются. Когда происходит освоение крупных местонахождений природных ресурсов, образуются крупные промышленные центры, хозяйственные комплексы, экономические районы.

Целевой и ресурсный аспекты эффективности тесно взаимосвязаны. Целевая эффективность изменяется прямо пропорционально ресурсной эффективности, а также объему и качеству, используемых ресурсов.

При повышении целевой эффективности на основе роста эффективности использования каждой единицы имеющихся ресурсов говорят об *интенсивной форме* функционирования экономического потенциала.

Повышение целевой эффективности за счет вовлечения в общественное производство дополнительных ресурсов называют *экстенсивной формой* функционирования экономического потенциала.

Для количественной оценки эффективности использования экономического потенциала общества применяется система показателей, состоящая из двух подсистем:

- подсистемы показателей целевой эффективности;
- подсистемы показателей ресурсной эффективности.

К первой подсистеме относятся показатели экономических результатов общественного производства в сопоставлении с численностью населения – валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) на душу населения, а также показатели объема накопленных материальных ценностей в расчете на душу населения.

В подсистему показателей ресурсной эффективности входят соотношения между величиной полученных результатов и массой ресурсов (производительность труда, фондоотдача и др.).

С точки зрения ресурсного аспекта **экономический потенциал национальной экономики** – это ресурсы страны, которые при полном их использовании позволяют произвести максимальный ВВП.

Экономические ресурсы страны составляют все накопленные ею и располагающиеся как на своей территории, так и за рубежом материальные ценности, научные, интеллектуальные, информационные и трудовые ресурсы, включая предпринимательские способности, а также природные ресурсы. Экономические ресурсы характеризуются общим объемом, структурой и качеством.

С точки зрения целевого аспекта **экономический потенциал национальной экономики** – это совокупная способность отраслей национальной экономики производить определенные блага, отличающиеся качественными и количественными характеристиками, на конкретном временном промежутке.

Качественные и количественные характеристики экономического потенциала раскрываются двумя способами. Первый способ состоит в том, чтобы сделать оценку ресурсов, которыми располагает национальная экономика. Во втором, идет определение возможного экономического результата от использования всей массы ресурсов вовлекаемых в хозяйственный оборот, в тот или иной период времени.

Экономический результат отражается в объеме, структуре, качестве и техническом уровне производимых в стране товаров и услуг. Обобщенной характеристикой экономического результата выступают как валовой внутренний продукт, так и валовой национальный продукт, национальный доход и их структура. Кроме того в качестве показателей экономического результата могут выступать физические объемы производства отдельных видов товаров, признаваемых на данном историческом этапе важнейшими. В настоящее время к ним обычно относят электроэнергию, сталь, прокат, металлорежущие станки, автомобили, минеральные удобрения, химические волокна, бумага, а также продукты питания (зерно, молоко, мясо, сахар, овощи), товары длительного пользования (холодильники, телевизоры, стиральные машины, видеоаппаратура, персональные компьютеры) и т.д.

Российская Федерация – по классификации ООН, – относится к типу стран с переходной экономикой. Экономика Российской Федерации – индустриально-аграрного типа с элементами, характерными для индустриальных экономик. То есть, по ряду показателей, Российская Федерация в ряду развивающихся стран, однако доля услуг в ВВП превышает 50%, что характерно для развитых стран. ВВП (в долларах США) в 2001 году – 10 место в мире (2,25% мирового ВВП). ВВП на душу населения – 76 место. Отставание от лидеров в 4 и более раза [11].

Правительство РФ предпринимает целый ряд действий, которые направлены на реализацию экономического потенциала России, в стране ведется активная помощь малому предпринимательству, реализуются проекты, связанные с инновационной деятельностью и нанотехнологиями (к сожалению, подобная продукция может быть пока использована только на внутреннем рынке нашей страны). Большинство высокотехнологичной продукции, которая долгое время экспортировалась на западные рынки, в настоящее время не пользуется популярностью, а многие рыночные ниши заняты развивающимися индустриальными государствами.

Высокие цены на нефть и значительный объем экспорта российской нефти привели к значительному росту золотовалютных резервов в России. В 1999-2007 годах (период активного роста цен на нефть) международные резервы возросли в 13 раз: с 13 до 480 млрд долларов. В период финансово-экономического кризиса – снизились до 426 млрд долларов [12].

Россия начала погашать внешнюю валютную задолженность. К 2007 году внешний долг почти полностью был погашен. Однако экономика страны еще не смогла накопить достаточных средств для реструктуризации производства и модернизации экономики в целом. В 2003 году была поставлена цель переломить эту тенденцию и добиться реального удвоения ВВП к 2010 году, однако реальные темпы экономического роста в 2005-2007 годах не позволили осуществить эту цель в предлагаемые сроки [11].

В период 2008-2010 годов увеличение цен на нефть до докризисного уровня сопоставляли восстановлению международных резервов в РФ. По итогам 2011 года произошло замедление роста международных резервов, активное накопление которых происходило в 2009-2010 годах в период восстановления экономики после влияния мирового финансово-экономического кризиса. По состоянию на 01.01.2012 года золотовалютные резервы России составили около 524 млрд долларов, в результате по этому показателю России находилась на 3-м месте в мире после Китая и Японии [12].

Несмотря на множество проблем, реализация экономического потенциала России постепенно приносит свои плоды, что позволяет ей демонстрировать устойчивые показатели роста большинства макроэкономических показателей.

Однако результативный подход может повлечь ошибочную оценку экономического потенциала. Так, например, известно, что в период экономических спадов, стагнаций деловая активность падает, и экономические ресурсы используются неполно. Следовательно, экономический потенциал национальной экономики на фазе спада или стагнации в экономическом цикле, может дать результат ниже потенциально возможного.

Экономический потенциал является одним из важнейших расчетных показателей, который определяет возможности национальной экономики, ее обобщенный запас производительных сил. Определение экономического потенциала является важной составляющей исследований, традиционно используется в государственном регулировании для решения многих задач, связанных с прогнозированием социально-экономического развития, расчетом показателей экономической деятельности субъектов на макро и микро уровнях. Он непосредственно отражает положение национальной экономики в системе мировой экономики.

Объем экономического потенциала свидетельствует об уровне экономической независимости национальной экономики, ее положении в мировом хозяйстве и качестве жизни населения.

Экономический потенциал характеризует состояние и возможности хозяйства страны, обеспечивать ее социальное, экономическое, научно-техническое и культурное развитие.

Эффективность использования экономического потенциала в стране зависит от хозяйственного механизма. Несовершенство последнего может привести к нерациональному, малоэффективному, а то и затратному использованию составляющих экономического потенциала.

Роль каждого государства в современном мире определяется прежде всего его экономическим могуществом, которое является следствием эффективной реализации экономического потенциала.

Однако экономический потенциал может быть велик с количественной точки зрения, то есть включать в себя значительные материально-технические, информационные и трудовые ресурсы, но при этом иметь низкий качественный уровень и в силу этого не оказывать на экономическое развитие существенного позитивного влияния.

Экономический потенциал может быть велик в качественном отношении, но в силу своей малой количественной величины не будет оказывать существенного влияния на темпы и масштабы экономического роста в общественном производстве.

Таким образом, главным условием современного экономического развития является не создание и увеличение потенциала как такового, а использование имеющегося потенциала и его увеличения в тех направлениях, которые могут обеспечить реальную социально-экономическую отдачу.

Использованные источники:

- 1.Словарь иностранных слов. / Ред. Васюкова. – М., 1972 г.
- 2.Большая Советская Энциклопедия. – М., 1967. – Т.20. – С. 428.
- 3.Кошелев А.Н. Национальная экономика. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008, с. 22.
4. Монография Белоусова Р. А. Рост экономического потенциала, 1971 г.
5. Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.
- 6.Основы экономического и социального прогнозирования: Учеб. для вузов по спец. «Планирование народного хозяйства» / Д.М. Крук, В.С. Лукин, В.Н. Мосин и др. Под ред. Мосина В.Н., Д.М. Крука – М.: Высш. Шк., 1985.
- 7.Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь. – М.: Знание, 1990. – 256 с.
- 8.Современный экономический словарь 6-е изд., перераб. и доп. / сост. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
- 9.Низамова Р.Р. Исследование природно-ресурсного потенциала России // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2013 года.
10. Большая Советская энциклопедия. – URL: http://bse.chemport.ru/ekonomicheskij_potentsial.shtml
- 11.Учебное пособие: Экономический потенциал таможенной территории // www.bibliofond.ru. – URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=477193>
- 12.Влияние нефтегазовой промышленности на экономику России // НЕФТЯНИК. – URL: <http://neftynik.ru/vliyanie-neftegazovoy-promyshlennosti-na-ekonomiku-rossii/>

Вайсберг Я.А.
аспирант

Сибирская академия финансов и банковского дела
Россия, г. Новосибирск

АНАЛИЗ УРОВНЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

Статья отражает низкое качество управляемости социально-экономическими процессами, о чем свидетельствует высокий уровень дифференциации в развитии территорий.

Ключевые слова: публичное управления, социально-экономическое развитие, территории.

Российская Федерация является территориально крупнейшим государством, составляющим 13 % от всей площади суши. Однако, по количеству населения страна занимает только седьмое место в мире, здесь живут лишь 7% людей всей Земли. При таких обширных пространственных размерах, разной протяженности, эффективности хозяйственного освоения и

степени использования богатств территории в России всегда существовали диспропорции в уровне социально-экономического развития (СЭР) ее территорий, вызванные организацией и качеством публичного управления.

До начала переходного периода Россия обладала авторитарной системой государственного управления, которая имела лишь относительную эффективность в сложившихся условиях. Процесс управления был чрезвычайно централизован, что позволило коммунистическому правительству выработать систему управления результатами, которая в определенных условиях давала возможность восполнить невысокий уровень эффективности за счет высокого уровня результативности. Во многих случаях это позволяло добиваться впечатляющих результатов, таких как освоение месторождений в Сибири или создание космических технологий.

Но этот потенциал был жестко привязан к условиям командно-административной неконкурентной политической системы. А в условиях рыночной экономики и политической конкуренции многие элементы существующего потенциала утратили свою адекватность.

В условиях перехода от административно-командной системы управления к рыночным отношениям (публичному управлению страной) произошло нарастание проблем социально-экономического характера, где усиливающаяся дифференциация территориального СЭР несла угрозу нарушения целостности страны. Нельзя не согласиться с М.Э. Дмитриевым [1, с. 6]: «В самом начале переходного периода почти в одночасье потенциал системы государственного управления перестал соответствовать целям и задачам государственной политики».

Сложность в организации публичного управления в России складывается в том, что ее пространство состоит из множества связанных между собой территорий, где каждая имеет свои особенности СЭР. «Особенность эта состоит в том, что эти территории представляют собой не только территориально-производственные структуры, но еще национально-культурные и природно-климатические образования. Нельзя подходить к оценке состояния социально-экономического развития государства без учета территориальной дифференциации» [3].

Принимая во внимание темпы и характер роста в начале XXI века, Россия относится к группе стран с развивающейся экономикой. Среди всех отраслей промышленности России к наиболее развитым относятся: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, целлюлозно-бумажное производство, металлургическое и энергетическое производство. Страна также богата запасами золота, алмазов, платины, свинца, олова, никеля и железной руды. Многие из этих ресурсов находятся на территории Сибири, где огромные расстояния, низкая заселённость и суровый климат создают значительные трудности для эффективного публичного управления и повышения уровня СЭР этой потенциально богатой территории.

Низкая результативность организации публичного управления страной подтверждается мнением специалистов Фонда социально-экономического развития регионов в том, что «Россия имеет огромный, но не бесконечный, и к тому же неэффективно используемый запас ресурсов. До сих пор не введены принципы не только инновационного, или хотя бы рационального использования богатств недр страны. Нужно перестать проедать запасы, созданные предшествующими поколениями, и прекратить воровство ресурсов у поколений будущих. Это касается не только регионов разрабатывающих недра, но также и регионов нерационально использующих их» [2].

А. Трейвиш [4] спорно, на наш взгляд, полагает, что «нет ничего фатального в разнообразии и в асимметрии развития российских регионов... Такие тенденции наблюдались в прошлом, видны в настоящем и будут так же действительны в будущем». Мы считаем, что переход к устойчивому равномерному СЭР Российской Федерации возможен, но только при условии сохранения ее территориальной целостности и обеспечении сбалансированного равномерного СЭР каждого субъекта страны. Это предполагает формирование эффективного публичного управления экономикой страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ. Для решения данной задачи необходима разработка и реализация государственной политики в области устойчивого развития, предусматривающая реализацию программ перехода к устойчивому развитию для каждой конкретной территории. Данное положение подтверждается Указом Президента РФ от 1 апреля 1996 г. N 440 "О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию".

Результаты публичного управления ярко выражены в экономике и благосостоянии населения, в социальной сфере, в общественной безопасности, в международном сотрудничестве и в прочих сторонах жизни людей, где все сообщество в целом, и каждый человек в отдельности имеют свой взгляд относительно качества и эффективности публичного управления. Однако подобное ценностное отношение людей к публичному управлению не заменяет необходимости квалифицированной и общественно значимой оценки качества публичного управления или его отдельных проявлений.

В России еще не появилось действенных механизмов оценки публичного управления. К сожалению, практика показывает, что внимание к оценке управления появляется когда его уровень СЭР понижается ниже допустимого и в обществе проявляются сигналы кризиса.

Территории, выступая как социально-экономические системы, являются базой для разработки качественного публичного управления. Обоснование позиции российских регионов с точки зрения уровня СЭР, на наш взгляд, позволяет определить приоритеты и выявить недостатки существующего публичного управления в целях обеспечения

сбалансированности социально-экономических процессов и их устойчивого развития.

Первым признаком неэффективной организации публичного управления СЭР выступает дифференциация субъектов по плотности заселения (на примере, федеральных округов, см. рис.), где значительная географическая протяженность территорий Российской Федерации, различия в развитости инфраструктуры и прежде всего – транспортной, а также суровые климатические условия в Сибирском и Дальневосточном округах выступают первоопределяющими факторами в формировании плотности заселения указанных территорий.

Из рисунка видно, что наиболее высокая плотность заселения в Центральном федеральном округе, а Дальневосточный округ является самым слабозаселенным. Размах показателей составляет до 58 раз.

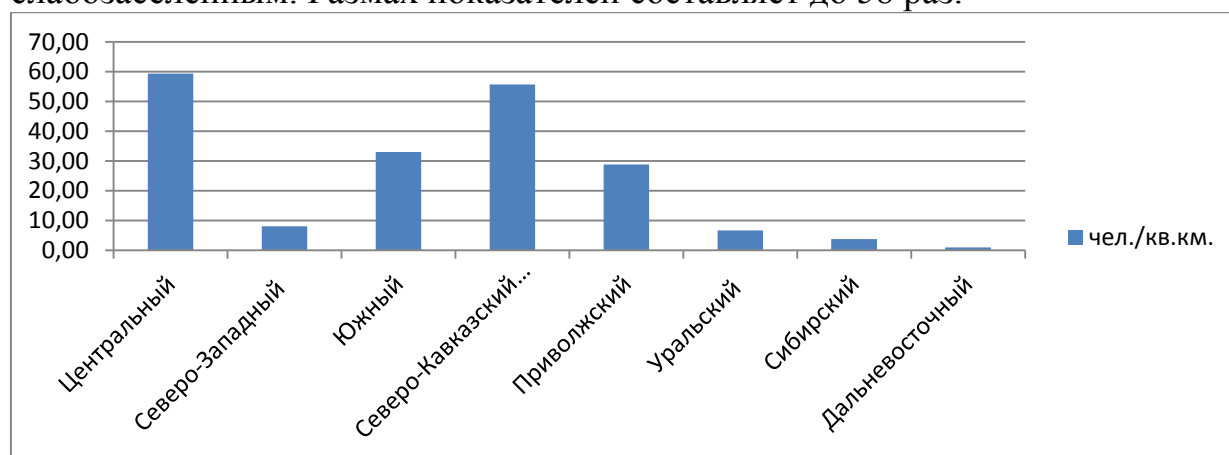


Рисунок - Сопоставление численности населения субъектов РФ к их территориальной площади

Анализ неравномерности СЭР в разрезе регионов Сибирского федерального округа свидетельствует о том, что наблюдается серьезная дифференциация по многим показателям, демонстрирующим уровень СЭР (таблица). В результате мониторинга показателей субъектов Сибирского федерального округа в 2009 году, видится их значительная разрозненность, в разы отличающаяся друг от друга (от 1,3 до 48,07 в зависимости от рассматриваемого показателя), что говорит о значительном неравномерном СЭР внутри Сибирского федерального округа. Так, сопоставление показателей говорит о существенных различиях по уровню таких показателей как ВРП на душу населения (руб./чел.), где кратность составила 3,05 раз, инвестиции в основной капитал (тыс.руб./чел.) – 6,72 раз. В особенности велик размах (48,07 раз) по такому показателю как сальдированный финансовый результат в расчете на одного жителя

Таблица – Анализ уровня дифференциации СЭР территории, на примере регионов Сибирского Федерального округа¹⁴⁶

	Средне душев ые денежн ые доходы населе ния в месяц, руб.	Инвест иции в основн ой капита л на душу населе ния, тыс. руб.	Удельн ый вес убыточ ных органи зации, в % от общего числа органи заций	Степен ь износа основн ых фондов , в %	Валовы й регион альный продук т на душу населе ния, руб.	Налого вые доходы консол идиров анных бюдже тов в расчете на 1 чел., тыс. руб.	Сальди рованн ый фин. результ ат деятель ности органи заций, тыс. руб./че л.	Коэфф ициент ы миграц ионног о прирос та (на 10 000 чел. населе ния)	Число зарегис триров анных престу плений на 100 000 чел. населе ния	Урове нь безраб отицы , %	Соотно шение ср. цен на вторич ном рынке жилья к средне душев ым дохода м нас-я	Выбро сы загрязн яющих вещест в в атм. воздух, отходя щих от стацио н. (тонн/ч ел/год)	Коэфф. младен . смертн ости (умерш их в возраст е до 1 г., на 1000 родив шихся)
Республика Алтай	10813	32,95	25,6	31,1	94116,1 1	8,63	80,68	-12	2887	13,9	3,68	0,047	9,5
Республика Бурятия	13011	25,16	36,1	21,9	129398	12,84	8706,79	-16	3146	14,1	2,21	0,099	9
Республика Тыва	9738	12,66	28,8	51,2	84917,6 7	6,97	- 1287,07	-46	2092	21,5	3,29	0,063	16,1
Республика Хакасия	11531	24,26	32,9	21,3	155545, 5	15,57	8126,85	5	2692	9	2,36	0,178	8,2
Алтайский край	9611	17,52	29,2	33,9	107400, 6	8,54	3304,29	-5	2172	12,3	2,89	0,079	9
Забайкальски й край	12591	35,63	37,6	29,5	132839, 6	13,87	334,83	-23	2731	12,2	3,18	0,130	6,6
Красноярский край	16570	85,12	28,4	33,6	258642, 7	28,62	60576,3 8	13	2733	9,5	1,87	0,845	10,4

¹⁴⁶ Данные опубликованы Федеральной службой государственной статистики (<http://www.gks.ru>)

Иркутская область	13511	42,11	33,7	26,3	181993,3	19,56	35489,27	-24	3223	10,8	2,63	0,224	10,1
Кемеровская область	13470	38,79	34,1	42,1	181645,4	16,46	9556,83	21	2501	9,7	2,37	0,499	8,4
Новосибирская область	15059	38,27	30,6	39,9	159979,4	18,72	7048,57	49	2891	10	3,19	0,088	8,5
Омская область	13814	29,83	37,4	37,5	167093	12,62	6149,29	-2	1920	8,5	2,26	0,106	7
Томская область	13776	73,95	36,7	42,1	232484,4	20,05	18442,23	47	2754	8,7	2,85	0,345	10,4
Минимум	9611	12,66	25,6	21,3	84917,67	6,97	-1287,07	-46	1920	8,5	1,87	0,047	6,6
Максимум	16570	85,12	37,6	51,2	258642,7	28,62	60576,38	49	3223	21,5	3,68	0,845	16,1
Кратность показателей	1,72	6,72	1,47	2,40	3,05	4,11	48,07	2,07	1,68	2,53	1,97	17,83	2,44

(тыс.руб./чел.), а также выбросы от загрязняющих веществ в атм. воздух, отходящих от стационарных источников (тонн/чел/год) – 17,83 раз.

Вывод о неравномерном характере СЭР, сложившегося в группе анализируемых территории, позволяет принять решение о необходимости улучшения организации публичного управления с целью принятия дальнейших мер борьбы за эффективное равномерное СЭР территорий.

Во-первых, исторически недооценивался многоаспектный и противоречивый характер размещения производительных сил и особенности расселения населения, что в дальнейшем повлекло принятие комплекса неверных инвестиционных решений.

Во-вторых, при выборе инвестиционных отраслевых приоритетов в публичном управлении практически не учитывались особенности социального развития территорий, национальные и природно-ресурсные факторы.

В-третьих, ошибочно господствовали идеи равномерного и пропорционального размещения производства и расселения. Не было обеспечено адекватное сочетание социально-экономического и территориального подхода к развитию территорий, предпочтение отдавалось скорее экономическим интересам, нежели уровню и качеству социального развития. При обосновании приоритетов публичного управления развитием в качестве экономического критерия использовался принцип минимизации затрат на обеспечение территориального обустройства. При этом не принималась во внимание социальная составляющая, сложившийся уровень развития и качество человеческого капитала, хотя именно социальная подсистема обеспечивает воспроизводство человеческого капитала, выступающего основным эндогенным источником устойчивого развития социально-экономических систем всех уровней иерархии, сбалансированности протекающих в этих системах процессов и фактором – детерминантом качества жизни всего общества.

Таким образом, знание специфики территорий позволяет выявить причины неравномерности в уровне СЭР отдельных территорий и определить основные цели и задачи для организации эффективного публичного управления разного уровня иерархий. В числе этих причин следует выделить особенности реализации публичного управления территориями, которые влекут за собой недооценку территориального фактора при размещении производительных сил, неравномерность изменения свойств объектов основного, оборотного и человеческого капиталов.

Качество эффективного публичного управления территориями остается по-прежнему на невысоком уровне и требует более высокой и эффективной организации. Все это требует усовершенствованной системы публичного управления, способной обеспечить повышение и выравнивание

дифференциации СЭР, в целях устойчивого развития территорий и повышения качества жизни.

Использованные источники:

1. Дмитриев М.Э. Развитие потенциала государственного управления: уроки стран с переходной экономикой // Вопросы государственного и муниципального управления, 2007. - Том II. - № 2 – 3. - с. 5-16.
2. Топсахалова, Ф. М.-Г., Кириленко К.В. Инновационные механизмы экономического развития АПК депрессивного региона. Электронная монография. Издательство "Академия Естествознания", 2009. URL: <http://www.rae.ru/monographs/58> (Дата обращения: 20.02.2014).
3. Трейвиш А.И. Новые тенденции в развитии регионов России и их асимметрия//Регион: экономика и социология. Новосибирск, 1999.-С. 75–99.
4. Сайт фонда развития России. URL: <http://www.frrussia.ru/> (Дата обращения: 18.12.2013).

Валеев Т.В.
студент
Фаррахов А.Ф., д.с.х.н.
профессор
кафедра ГМУ.
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие государственной службы, обеспечивающей реализацию функций государства, создающей условия для повышения эффективности экономики и развития институтов гражданского общества, влечет за собой необходимость определения факторов и механизмов, способствующих реализации целей профессиональной служебной деятельности государственных служащих. Одним из важных условий дальнейшего совершенствования государственной службы является формирование качественной социальной защиты государственных служащих.

На современном этапе законодательство о социальной защите государственных служащих в РФ непрерывно совершенствуется, опираясь на позитивный зарубежный опыт, национальные традиции, научные рекомендации ученых-юристов. При этом в научной среде продолжается дискуссия о проблеме соотношения норм административного и трудового законодательства, применительно к регулированию данного процесса.

Одним из проблемных вопросов является вопрос об испытательном сроке. Так, статья 27 Федерального Закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» предусматривает возможность установления испытательного срока при назначении на должность государственной

гражданской службы. В соответствии со статьей 70 Трудового кодекса Российской Федерации, аналогичным образом при заключении трудового договора также может быть предусмотрен испытательный срок. Названия статей выглядят следующим образом: в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» «Испытание при поступлении на гражданскую службу», в Трудовом кодексе Российской Федерации — «Испытание при приеме на работу». Как видно, названия указанных статей по смыслу означают одно и то же, то есть испытание как условие возникновения соответственно государственно-служебных и трудовых отношений. Однако, несмотря на сходную структуру, содержание рассматриваемых статей не во всем одинаково, и в определенном смысле содержание статьи 27 «Испытание при поступлении на гражданскую службу» не соответствует ее названию. В соответствии с нормами трудового законодательства испытательный срок устанавливается только при приеме на работу, о чем свидетельствует название статьи 70 Трудового кодекса Российской Федерации. При перемещении работника или внутреннем переводе на другую должность у того же работодателя испытательный срок не устанавливается. По административному законодательству испытание может быть установлено как при поступлении на государственную гражданскую службу, так и при каждом назначении гражданского служащего на новую должность государственной службы. Таким образом, полномочия представителя нанимателя, предусмотренные административным законодательством, фактически шире, чем это обозначено в названии статьи. И дело тут не только в логике и смешении понятий, но и в ограничении возможности социальной защиты государственных гражданских служащих.

Кроме того, вызывает сомнение возможность представителя нанимателя в государственно-служебных отношениях, в отличие от трудового законодательства, устанавливать испытание при каждом назначении на новую должность, даже при внутреннем переводе в одном и том же государственном органе. При всей важности государственной службы такая законодательная практика представляется излишней, поскольку административное законодательство предусматривает иные механизмы оценки деловых, образовательных или квалификационных характеристик государственного служащего. Например, таким механизмом является институт аттестации государственных гражданских служащих.

В соответствии со ст. 30 ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» регламентирована возможность, в случае служебной необходимости на срок до одного месяца, перевод гражданского служащего на необусловленную служебным контрактом должность, например с целью замещения временно отсутствующего гражданского служащего.

С.П. Матвеев отмечает, что в современных реалиях, при временном отсутствии служащего временный перевод другого служащего на его должность не производится. На практике обязанности временно отсутствующего возлагаются на другого гражданского служащего при увеличившемся объеме работы, как правило без дополнительной оплаты, так как от основной должности он не освобождается. Доплата не производится, так как при этом официально не происходит перевода. Нарушаются социальные права гражданских служащих, основанные на принципе равной оплаты за равный труд, а такая правовая конструкция, как «расширение зоны обслуживания», либо «увеличение объема работы», не предусмотрены для государственных гражданских служащих. Таким образом, ст. 30 Федерального закона "О государственной гражданской службе Российской Федерации" нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Важную роль в обеспечении социальной защиты государственных служащих играют нормы, регулирующие служебное время и время отдыха. В соответствии с действующим законодательством, основаниями предоставления дополнительных отпусков являются: выслуга лет, тяжелые, вредные и (или) опасные условия гражданской службы. Продолжительность ежегодного дополнительного отпуска за выслугу лет исчисляется из расчета один календарный день за каждый год гражданской службы. Данная норма, соглашаясь с мнением С.П. Матвеева, требует дополнения в части, касающейся момента исчисления выслуги лет. Возможны два варианта: на дату утверждения графика отпусков (в котором указывается продолжительность отпуска) либо на дату, с которой служащий планируется в отпуск. Указанные даты имеют огромное значение, так как в зависимости от вышеуказанных сроков рассчитывается выслуга лет и, как следствие продолжительность дополнительного отпуска. Данный пробел в законодательстве приводит к двоякому исчислению выслуги и дополнительных отпусков.

Дискуссионным остается еще один момент: каждый год гражданской службы дает право на однодневное увеличение дополнительного отпуска, начиная с первого года службы. Следовательно, начиная со второго года государственной службы, служащий реально ощущает меры поощрительного характера, с целью стимулирования продолжительности службы, но данные меры ограничены. В соответствии со ст. 46 ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» установлена максимальная продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска, суммированного с дополнительным, предоставляемым за выслугу лет. Общая продолжительность таких отпусков для гражданских служащих, замещающих высшие и главные должности гражданской службы, не может превышать 45 календарных дней, а для гражданских служащих, замещающих должности гражданской службы иных групп, — 40

календарных дней. Как мы видим, максимальная продолжительность дополнительного отпуска за выслугу лет, составляет 10 календарных дней. Следовательно, как верно отмечает С.П. Матвеев, поощрительный характер, с точки зрения законодателя, должны носить первые десять лет государственной гражданской службы. Противоположный подход по данному вопросу, использован в ст. 51 Положения о службе в органах внутренних дел «дополнительный отпуск за стаж службы в органах внутренних дел предоставляется: после 10 лет службы — продолжительностью 5 календарных дней; после 15 лет службы — продолжительностью 10 календарных дней; после 20 лет службы — продолжительностью 15 календарных дней». Проведя сравнительный анализ двух видов государственной службы, в части предоставления дополнительных отпусков, напрашивается вывод, что сотрудник органов внутренних дел при наличии выслуги 20 лет имеет право на дополнительный отпуск 15 календарных дней, а государственный гражданский служащий при той же выслуге — 10 календарных дней.

Таким образом, соглашаясь с мнением С.П. Матвеева, по вопросам регулирования дополнительных отпусков за выслугу лет государственным гражданским служащим, можно сделать следующие выводы: механизм исчисления дополнительных отпусков за выслугу лет государственным гражданским служащим не направлен на стимулирование службы свыше 10 лет, в связи, с чем необходимо регламентировать порядок исчисления выслуги для предоставления дополнительных отпусков по данному основанию.

*Валеева А.Р.
студент 4 курса
Говако И.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов и налогообложения
ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ И ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация: В настоящее время инфляция – один из самых опасных процессов, негативно воздействующих на финансовую систему любого государства. Эконометрическое моделирование темпов инфляции может служить инструментом изучения данного явления, его моделирования, а также прогнозирования.

Ключевые слова: индекс потребительских цен, эконометрическое моделирование, прогноз.

Инфляция - весьма распространенное явление. Она имеет место быть практически во всех странах. В последние годы темпы инфляции в России

значительно замедлились, но, несмотря на это, данная проблема и по сей день не потеряла своей актуальности. Темп роста уровня цен является одним из важных макроэкономических показателей, который оказывает существенное влияние на экономику. Инфляцию, в какой-то мере, можно представить как индикатор общего состояния экономики.

Актуальность темы обоснована тем, что изучение и разработка моделей инфляции являются важными задачами эффективного управления процессом инфляции. Одним из подходов решения данной проблемы является анализ инфляционных процессов с помощью построения эконометрических моделей и прогнозирования показателей на основе этих моделей.

В работе инфляция рассматривается на основе индексов потребительских цен (далее CPI), представленных временным рядом ежемесячных данных за период с января 2007 по март 2014 гг. Всего 87 наблюдений, найденных в %-ном отношении к прошлому периоду.

Построим график ряда для визуального анализа данных.(Рис.1.)



Рис.1. График данных CPI

По графику видим, что значения CPI находятся в постоянном колебании от месяца к месяцу, что свидетельствует о незначительном снижении, а затем резком повышении цен. Заметим, что в декабре 2012 года значение CPI резко возросло до отметки 106,8. Также, исходя из визуального анализа графика, можно сделать вывод, что в ряду CPI нет долгосрочной тенденции (тренда), а также ряд не подвержен влиянию сезонных колебаний. Для подтверждения построим выборочные автокорреляционную и частную автокорреляционную функции (далее АКФ и ЧАКФ). (Рис.2.)

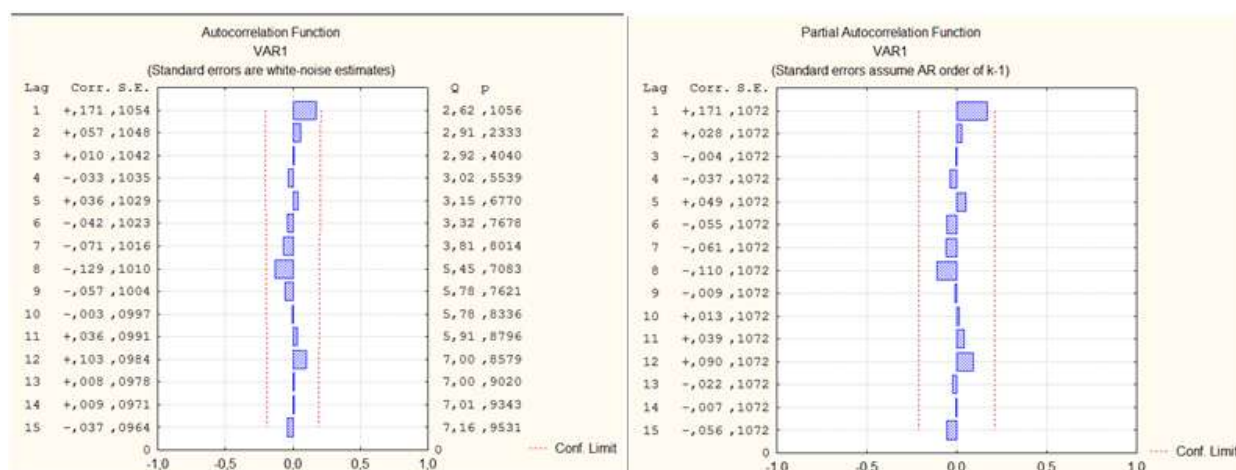


Рис.2. Выборочные АКФ и ЧАКФ

На графике АКФ видим, что лаги не затухают, следовательно, в ряду отсутствует тренд. По ЧАКФ видим, что лаги 12 и 13, значимость которых свидетельствует о наличии сезонности в ряду, незначимы, следовательно, сезонность в ряду также отсутствует.

Перейдем непосредственно к построению модели инфляции. Используем авторегрессионную модель ARMA (p;q). Для этого необходимо подобрать параметры p и q, обозначающие порядок авторегрессии и скользящего среднего соответственно. Построение модели будет производиться с помощью прикладного пакета STATISTICA.

Input: VAR1 (Spreadsheet1)						
Transformations: none						
Model: (1,0,1) MS Residual= 135,44						
Paramet.	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t(85)	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
p(1)	0,999842	0,000000	6,040165E+17	0,000000	0,999842	0,999842
q(1)	0,315539	0,086918	3,630315E+00	0,000483	0,142723	0,488355

Рис.3. Параметры модели ARMA

Таким образом, получили модель представленную следующим уравнением:

$$y_t = 0,9998y_{t-1} + 0,3155\varepsilon_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

О значимости коэффициентов модели судим по p-уровню. Так как значения $p < 0,05$, делаем вывод, что коэффициенты значимы, следовательно, модель адекватна.

Переходим к построению прогноза по модели ARMA (1;1). Результаты сведены в таблицу:

Таблица 1. Фактические и прогнозные значения CPI

Дата	Фактическое значение	Прогнозное значение	Ошибка прогноза
Апрель 2014 года	100,9	103,26	2,34 %

Так как ошибка прогноза не превышает 5 %, делаем вывод, что прогноз достоверен и модель пригодна для моделирования и прогнозирования инфляции.

Использованные источники:

1. Канторович Г.Г. Анализ временных рядов (курс лекций). – М.: Экономический журнал ВШЭ, 2003 , 116с.
2. Осадчая И. Инфляция: суть, причины, формы проявления // Наука и жизнь. 2008. -N 4. - С. 14-20.
3. Прайм, агентство экономической информации [Электронный ресурс] : — Режим доступа: [//e3.prime-tass.ru/macro/](http://e3.prime-tass.ru/macro/) - свободный. (Дата обращения – 08.05.2014)

Валеева Н.Н.

студент 6 курса

Исламова З.Р., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Благотворительная деятельность выполняет множество важных общественных функций, таких как: самоорганизация населения, реализация духовных потребностей граждан в оказании помощи нуждающимся и компенсация недостатков совершенных при перераспределении общественных благ. Благотворительность имеет негосударственную природу. Среди россиян субъектная роль в благотворительной деятельности часто приписывается государству, это по всему связано с низким доверием к благотворительным, в купе с высоким доверием к государственным институтам.[1]

В настоящее время, в российских реалиях значимость любой из перечисленных функций чрезвычайно высока. В связи с этим актуальным вопросом стала оценка благотворительной деятельности как государственно-управленческого института, а также анализ нормативно-правового регулирования поддержки благотворительной деятельности. В России наметилась тенденция передачи ряда государственных функций в социальной сфере в частные руки. Благотворительная деятельность в этом плане не исключение, однако здесь ситуация осложнена низким уровнем развития в стране замещающих институтов – частных благотворительных организаций и организаций занимающихся благотворительной деятельностью.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. содействие развитию практики благотворительной деятельности граждан и организаций, а также распространению добровольческой деятельности (волонтерства) отнесено к списку приоритетных направлений государственной социальной

политики.[2] Для содействия развития благотворительной деятельности в Концепции, в качестве приоритетных задач определены:

- повышение уровня доверия граждан к благотворительным организациям;
- содействие повышению профессионализма и эффективности деятельности благотворительных организаций;
- обеспечение роста поддержки в обществе и расширения участия граждан в добровольчестве и благотворительной деятельности;
- развитие инфраструктуры информационно-консультационной и образовательной поддержки благотворительной и добровольческой деятельности;
- формирование условий для расширения объемов благотворительных пожертвований граждан и организаций;

Корпоративная благотворительность, в отличие от частных пожертвований получило в России большую распространенность, связано это в первую очередь с большим количеством компаний с государственным участием и слабым развитием малого и среднего бизнеса. Крупные российские компании тратят на благотворительность 11-17% чистой прибыли, а в США эта цифра, к примеру, не превышает 1,2% от чистого дохода компаний.[3] Однако и здесь сложилась неоднозначная ситуация, когда представления бизнеса о социальной ответственности и ожидания общества от бизнеса расходятся. В этом плане государственная поддержка должны выразиться в четко выполняемой экономической политике в социальной сфере.

В данный момент также отсутствует государственный орган, который мог бы осуществлять мониторинг и координацию всей благотворительной деятельности, а также вести реестр недобросовестных благотворительных организаций, а также проводить их аудит.

Однако масштабы и результативность благотворительности в России в последние годы все же приняли положительную тенденцию, но остаются все же крупные ментальные и идеологические вопросы, решение которых не может быть сформулировано только в нормативно-правовой плоскости. Например, психологический разлом у населения в понимании роли государства в обществе, понимании и применении таких важных моральных категорий, как милосердие и сострадание. Продолжение усилий государства по развитию гражданского общества должно снизить уровень недоверия членов общества друг к другу и повысить уровень самоорганизованности населения в благотворительной деятельности в том числе.

Использованные источники:

1) И. В. Мерсиянова «Государственная поддержка благотворительной деятельности: эмпирическая верификация намеченных действий»
<http://www.civisbook.ru/files/File/Mersiyanova94-110.pdf>

2) Портал Министерства экономического развития Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept>

3) Панфилова Т.М., Свекровкина Е.А «Формирование системы института благотворительности в России» <http://www.scienceforum.ru/2013/21/1637>

Валиахметов А.И.

ГМУ 502

Юнусбаева В.Ф.

ст. преподаватель

БашГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Сфера благоустройства является той системой, в которой создаются необходимые условия для населения, обеспечивающие высокий уровень жизни. При выполнении комплекса мероприятий они способны значительно улучшить экологическое состояние и преобразить внешний облик населенных пунктов, создать более комфортные условия на улицах и общественных пространствах. В настоящий момент назрела необходимость системного решения проблемы низкого уровня благоустройства городов и поселков.

Благоустройство городов и поселков неразрывно связано с градостроительством и является одной из составных его частей. Градостроительная стратегия в России с начала 60-х годов основывается на парадигме микрорайонов. Изначально эта стратегия считалась модернистской, однако уже в 1970-х в Европе стали отказываться от микрорайонов в пользу квартальной застройки.[1] Экспертами было отмечено, что такая застройка не соразмерна человеку и, огромные пустые пространства трудно освоить психологически и физически. Психологически человек считал такие пространства чужими, и не считал должным заниматься их содержанием и благоустройством. Большие общественные дворы можно очеловечить, однако для местных бюджетов это очень затратно, и на практике, муниципальные образования, не в силах постоянно поддерживать такие большие пространства в благоустроенном виде и большинство городов обрывает пустырями. Сложность решения этих проблем также усугубляется отсутствием нормативных актов федерального уровня, регулирующих возможность участия бюджетов всех уровней в финансировании благоустройства дворовых территорий.[2] Вместе с тем далеко не во всех муниципальных образованиях разработаны программы по благоустройству внутриквартальных территорий и частного сектора.

Отсутствие средств, в купе с разреженной застройкой является главной проблемой недостатка благоустройства территорий. В практически

во всех городах бюджеты имеют социальную направленность, а в муниципальных районах такая ситуация повсеместно. Исключение составляют лишь города федерального значения, которые имеют статус субъекта Российской Федерации, а не муниципального образования как все остальные города страны, получают преимущество в сфере формирования своей бюджета.

Самым доступным способом облагораживания пустырей во внутридворовых территориях для городов и поселков будет являться развитие системы озеленения и ландшафтного дизайна. Внутригородские зеленые насаждения имеют большое санитарно-гигиеническое, а также культурно-бытовое значение, играя существенную роль как средство воздействия на микроклимат города или поселка. Зеленые насаждения также являются органической частью архитектурного решения города, являясь одним из средств создания соответствующего застройке ансамбля. Однако без поиска дополнительных источников другие, более капиталоемкие мероприятия по благоустройству, как развитие дорожной сети и развитие транспортной инфраструктуры, муниципальные образования провести не смогут.

Использованные источники:

- 1) Эксперт.Online <http://expert.ru/expert/2013/23/v-lovushke-mikrorajona/>
- 2) Интернет-издание Бюджет.ru <http://bujet.ru/article/114714.php>

Валиева А.Ш.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ВИДЫ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Активные операции банка составляют существенную и определяющую часть его операций. Активные операции коммерческого банка — это операции по размещению привлеченных и собственных средств коммерческого банка в целях получения дохода и создания условий для проведения банковских операций [3].

К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности предприятий и организаций; предоставление потребительских ссуд населению; приобретение ценных бумаг; лизинг; факторинг; инновационное финансирование и кредитование; долевое участие средствами банка в хозяйственной деятельности предприятий; ссуды, предоставляемые другим банкам.

По экономическому содержанию активные операции банка подразделяются на:

- ссудные (учетно-ссудные);

- расчетные;
- кассовые;
- инвестиционные и фондовые;
- гарантийные.

Ссудные операции - операции по предоставлению (выдаче) средств заемщику на началах срочности, возвратности и платности. Ссудные операции, связанные с покупкой (учетом) векселей либо принятием векселей в залог, представляют собой учетные (учетно-ссудные) операции. Недостатком ссудных операций является то, что всегда присутствует риск – риск непогашения основного долга и процентов по выданной ссуде [2].

Расчётные операции - операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов, в том числе для оплаты их обязательств перед контрагентами. Коммерческие банки производят расчеты по правилам, формам и стандартам, установленным Банком России, при отсутствии правил проведения отдельных видов расчетов - по договоренности между собой, при выполнении международных расчетов - в порядке, установленном федеральными законами и правилами, принятыми в международной банковской практике.

Кассовые операции - операции по приему и выдаче наличных денежных средств. Более широко кассовые операции можно определить как операции, связанные с движением наличных денежных средств, а также формированием, размещением и использованием денежных средств на различных активных счетах банка и счетах клиентов коммерческого банка.

Инвестиционные операции - операции по инвестированию банком своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур в целях совместной хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности, а также размещенные в виде срочных вкладов в других кредитных организациях. Особенность инвестиционных операций коммерческого банка от кредитных операций заключается в том, что инициатива проведения первых исходит от самого банка, а не его клиента. Это инвестиционная деятельность самого банка.

Фондовые операции - операции с ценными бумагами (помимо инвестиционных).

Гарантийные операции - операции по выдаче банком гарантии (поручительства) уплаты долга клиента третьему лицу при наступлении определенных условий; приносят банкам доход также в виде комиссионных [1].

Кроме перечисленных видов активных операций существуют следующие их виды, в зависимости от:

- степени рискованности - на рисковые и риск-нейтральные;
- характера (направлений) размещения средств - на первичные (операции, связанные с размещением средств на корреспондентском счете, в кассе, с выдачей ссуд клиентам, другим банкам, некоторые иные операции),

вторичные (операции, связанные с отчислениями средств в резервный и страховой фонды) и инвестиционные (операции по вложению средств банка в собственный портфель ценных бумаг, в основные фонды, по участию в хозяйственной деятельности других предприятий и организаций);

- уровня доходности - на операции, приносящие доход (высокодоходные и низкодоходные, приносящие доход стабильный или нестабильный) и не приносящие дохода (к последним можно отнести операции с наличностью, по корреспондентскому счету, по отчислению средств в резервный фонд Центрального банка РФ, выдаче беспроцентных ссуд, пролонгированию и отсрочке ссуд, когда проценты за пользование ссудами не уплачиваются) [1].

Таким образом, существует различные виды активных операций с помощью которых банк размещает свои имеющиеся ресурсы и получает доход, а также поддерживает свою ликвидность. От качественного осуществления активных операций зависит надёжность, ликвидность и доходность банка в целом.

Использованные источники:

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки [Текст] : учебник / О.И.Лаврушин . 8-е изд., перераб. и доп. – М. :КНОРУС, 2009. – 560 с.
2. Саяхова Э.В. Риски при кредитовании физических лиц [Текст] / Э.В. Саяхова // Информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации: материалы международной научно-практической конференции. – 2012. – С. 66
3. Финансы. Финансовая система [Электронные ресурсы]: Активные и пассивные операции коммерческого банка. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/operacii-kommercheskogo-banka.html>. - 5.03.2014.

*Валиева А.Р., к. п. н.
доцент
Филиппова С.Р.
студент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

КАЧЕСТВО ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье затронута одна из актуальных проблем на современном этапе – это качество дошкольного образования, а также в статье рассматриваются типы и виды дошкольных учреждений.

Ключевые слова: дошкольные образовательные учреждения, дошкольное образование, актуальные проблемы ДОУ.

Главной задачей государственной образовательной политики Российской Федерации в условиях модернизации системы образования является обеспечение современного качества образования, в

том числе и дошкольного. Этот вопрос в большей степени вызывает дискуссию о качестве дошкольного образования, а конечно же проблематику данного вопроса можно назвать не решенной до настоящего времени. Это сложнейшая проблема. Она связана с нерешенными вопросами стандартизации, соотношения содержания, объема, качества образовательных услуг с потребностями ребенка, семьи и школы. Решение именно этих проблем сегодня должно носить приоритетный характер, поскольку от них зависит отношение государства и общества к системе дошкольного образования в целом.

Качество дошкольного образования в целом представляет собой многомерное синтетическое понятие. Именно эта многогранность определяет подходы и задает логику формирования информационной базы его оценки. Проблема качества в педагогических исследованиях разрабатывается в следующих направлениях: понятие качества образования, способы оценивания качества образования, способы оценивания качества образования, целостность системы и качество образования, взаимодействие ступеней образования и его качество, факторы, обуславливающие качество образования, рыночная среда и качество образования, механизм управления качеством образования, информационные технологии, мониторинг и качество образования, система управления качеством образования [1].

Наиболее актуальные проблемы дошкольных образований:

- повышение качества дошкольного образования;
- обязательный минимум содержания образовательных программ для детей дошкольного возраста в части подготовки детей к обучению в школе;
- система оценки качества дошкольного образования на этапе перехода ребенка в школу;
- обеспечение преемственности в содержании образования между дошкольным и начальными звеньями;
- выравнивание стартовых возможностей детей при переходе к обучению в школе как научная и практическая проблема;
- пути достижения физического и психического здоровья ребенка[2].

Основными тенденциями изменения видового разнообразия ДООУ в последнее время является увеличение количества детских садов с приоритетным осуществлением различных направлений развития воспитанников: физкультурно-оздоровительного, художественно-эстетического, интеллектуального и этнокультурного развития и воспитания дошкольников.

По результатам государственной аккредитации каждое дошкольное учреждение (как государственное, так и негосударственное) получает свидетельство установленного образца, согласно которому ему присваивается соответствующая категория[4].

И конечно поэтому качество ДООУ зависит от факторов внутренней среды :

1. От качества работы воспитателей.
2. От отношений, сложившихся в коллективе.
3. От условий, которые создает руководитель для творческого поиска новых методов и форм работы с детьми.
4. От объективной оценки результатов деятельности каждого сотрудника.

Наиболее традиционными для современных способов оценки качества дошкольного образования являются показатели качества образовательных условий[3]. В частности, в первую очередь рассматривается качество реализации образовательной программы. Современное дошкольное образование обеспечивает для любого ребенка дошкольного возраста тот уровень развития, который позволил бы ему быть успешным при обучении в начальной школе и на последующих уровнях образования. В этом процессе должны участвовать не только администрация, обеспечивая контроль качества, ну и также все субъекты воспитательно-образовательного процесса [5].

Президент в Послании затрагивает актуальную тему, связанную с перспективой детских дошкольных учреждений. Так глава государства предлагает предусмотреть эффективные решения, в том числе надо так строить детские сады, чтобы в перспективе они могли бы использоваться и под начальную школу. Это не должно привести к удорожанию проектов детских садов. Как вариант можно рассмотреть возможность строительства под одной крышей, в едином комплексе. Конечно, тут же оговорю, понимаю прекрасно, что это не федеральный уровень ответственности, региональный, даже местный[6].

Также основываясь на распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (с изменениями и дополнениями) одна из главных задач это создание системы образовательных услуг, обеспечивающих раннее развитие детей независимо от места их проживания, состояния здоровья, социального положения, создание образовательной среды, обеспечивающей доступность качественного образования и успешную социализацию для лиц с ограниченными возможностями здоровья. Также создание системы выявления и поддержки одаренных детей и талантливой молодежи и создание инфраструктуры социальной мобильности обучающихся[7].

Использованные источники:

1. Программа воспитания и обучения в детском саду / отв. ред. М. А. Васильева. М., 1985.

2. Ерофеева Т. И. Изучение подходов к организации вариативного обучения детей дошкольного возраста (на материале обучения математике) // Проблемы дошкольного образования: матер. науч. конф. М., 1994. С. 34 — 37.
3. Парамонова Л. А., Протасова Е. Ю. Дошкольное и начальное образование за рубежом: история и современность: учеб. пособие. М., 2001.
4. Логинова Л.Г. Технология аттестации и аккредитации учреждений дополнительного образования детей: сборник научно-методических и инструктивных материалов./Л.Г. Логинова. – М.: АРКТИ, 2002. – 200 с.
5. Третьяков П.И., Белая К.Ю. Дошкольное образовательное учреждение: управление по результатам./П.И. Третьяков, К.Ю. Белая. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.,: ТЦ Сфера, 2007. – 240 с.
6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/17118>
7. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями), [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/>

*Валиева А.Р., к.п.н.
доцент
Сюткина К.С.
студент 5 курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

РЕЗУЛЬТАТ ВОЗРОЖДЕНИЯ МИРОВОГО СУДА В РОССИИ

В современной России почти два десятилетия происходит процесс становления и развития мировой юстиции. Одними из основных предпосылок становления мировых судов были: потребность иметь отдельных судей, специализирующихся на рассмотрении и разрешении относительно несложных судебных дел при существенно количественном росте рассматриваемых судами уголовных и гражданских дел, обеспечение своевременности и качества рассмотрения обращений граждан за судебной защитой, необходимость усиления гарантий доступности правосудия и приближения его к населению, развитие федерализма в России – необходимость предоставить возможность субъектам Федерации создавать собственные судебные органы, стремление увеличить количество судей, освободив районные суды от «малозначительных» дел, а также объективно повышающаяся роль судов в российском обществе, которые постепенно становятся главными органами защиты нарушенных прав граждан [3].

Впервые о необходимости возрождения в России мировых судей было сказано в Концепции судебной реформы 1991 г., представленной Президентом и одобренной Верховным Советом РФ. Затем закон о статусе

судей 1992 г., учитывая перспективу появления института мировой юстиции, в ст. 11 установил пятилетний срок полномочий мировых судей, избираемых населением округа. В последующие годы лишь эти упоминания о мировых судьях были единственным, что позволяло ждать и надеяться на реальные шаги законодателя по восстановлению в России столь необходимого ей института мировой юстиции.

В 1996 г. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» подтвердил идею создания мировой юстиции и определил, что «мировой судья в пределах своей компетенции рассматривает гражданские, административные и уголовные дела в качестве суда первой инстанции. Полномочия и порядок деятельности мирового судьи устанавливаются федеральным законом и законом субъекта РФ» [5].

10 октября 1997 г. Государственная Дума приняла закон о мировых судьях, который 15 октября того же года Совет Федерации отклонил, высказав при этом ряд замечаний. Неделю работала согласительная комиссия, и 24 октября Федеральный закон «О мировых судьях в Российской Федерации» был представлен Президенту для подписания и обнародования. 8 января 1998 г. ознакомившись с представленным ему документом, Президент отклонил закон и высказал замечания, большинство из которых были вызваны несоответствием отдельных положений этого закона Конституции РФ. Закон был явно сырым, нежизнеспособным и не мог дать России реального мирового судью.

Опять приступила к работе согласительная комиссия, в состав которой вошли представители Президента РФ, Совета Федерации, Государственной Думы, Верховного Суда РФ. Как и положено, закон (в том виде, в котором он сейчас существует) был рожден спустя девять месяцев. В основу его почти без изменений положен текст, предложенный Президентом. Отправной точкой становления мировых судов стало принятие Федерального закона от 17 декабря 1998 года «О мировых судьях в Российской Федерации» [4], что повлекло за собой внесение изменений в процессуальные кодексы, и идеи института мировой юстиции стали воплощаться в современной России [3]. Судебная система России представляет собой совокупность всех судов Российской Федерации, входящих в единую судебную систему, имеющих общие задачи, принципы организации и деятельности по осуществлению правосудия и реализующих посредством правосудия самостоятельную судебную власть, действующую независимо от законодательной и исполнительной власти [1]. Одной из целей, стоящей перед мировой юстицией, была необходимость разгрузить федеральные районные суды общей юрисдикции от рассмотрения несложных дел. Анализ работы мировых судей в России показывает, что эта цель достигнута. К сожалению, ситуация не улучшилась до сих пор, способ решения одной задачи усложнил другую – обеспечить нормальный доступ населения к правосудию. Сложившуюся ситуацию В. Уваров описал так:

«При такой нагрузке нельзя обеспечить нормальный доступ граждан к правосудию и своевременное рассмотрение дел. Большое их количество вынуждает мировых судей назначать дела к рассмотрению с нарушением установленных сроков. Что же изменилось? Если раньше гражданин стоял в очереди, чтобы попасть на прием к районному судье, то теперь проводит время в очереди к мировому судье» [2].

Одним из способов решения проблемы загруженности является увеличение численности мировых судей. Однако эта проблема на данный момент остается не решенной.

Таким образом, мировой суд, пройдя сложный путь становления, является неотъемлемым структурным элементом современной судебной системы России, хотя до сих пор решены не все цели и задачи, поставленные в Концепции судебной реформы 1991 г. перед мировой юстицией.

Использованные источники:

1. Боровский, М. Б. Судебная власть[Текст]: учебник / М.Б. Боровский: М. - 2010. С. 410-418;
2. Судебная система России: учеб. пособие. М., 2011.
3. Уваров, В. Не слишком ли перегружены мировые судьи?[Текст] / В. Уваров // Российская юстиция. - 2013. - № 1 - С. 42.
4. О мировых судьях в Российской Федерации[Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 17 декабря 1998 г. (в ред. 11 февраля 2010 г.) № 188-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 11 нояб. 1998 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 2 декабря 1998 г. // Собрание Законодательства РФ
5. О судебной системе Российской Федерации[Электронный ресурс]: федер. конст. закон Рос. Федерации от 31 декабря 1996 г. (в ред. от 27 декабря 2009 г.) № 1-ФКЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 окт. 1996 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26 декабря 1996 г. // Собрание Законодательства РФ

Валимухаметова Э.Р.

студент 4 курса

Говако И.Б., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и налогообложения

ГОУ ВПО Башкирский Государственный Университет

Россия, г. Уфа

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РОССИИ

Эконометрическое моделирование является одним из широко используемых методов анализа статистических данных. На основе эконометрических моделей можно моделировать сложившуюся экономическую ситуацию, количественно оценивать взаимосвязи между

теми или иными показателями, а также прогнозировать их дальнейшее развитие.

Также, используя методы эконометрики, можно построить прогноз для объема налоговых поступлений в государственный бюджет. Это необходимо, во-первых, для оценки эффективности текущей налоговой политики государства, во-вторых, при формировании статей расходов государственного бюджета.

Ключевые слова: эконометрическое моделирование, налоги, налоговые поступления.

Доходы бюджета государства выражают его экономические отношения с гражданами и предприятиями в процессе формирования государственного бюджетного фонда. Прогнозирование величины налоговых поступлений, основного источника бюджетных средств, в бюджетную систему государства является актуальной проблемой при принятии решений касательно финансового планирования.

Известны ежеквартальные данные налоговых поступлений в бюджетную систему РФ за 2011-2013 гг. (источник данных - Федеральная служба государственной статистики). На основе анализа временных рядов, являющегося одним из методов эконометрики, возможно моделирование и прогнозирование налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Представим графически исходный временной ряд величины налоговых поступлений (рис. 1).

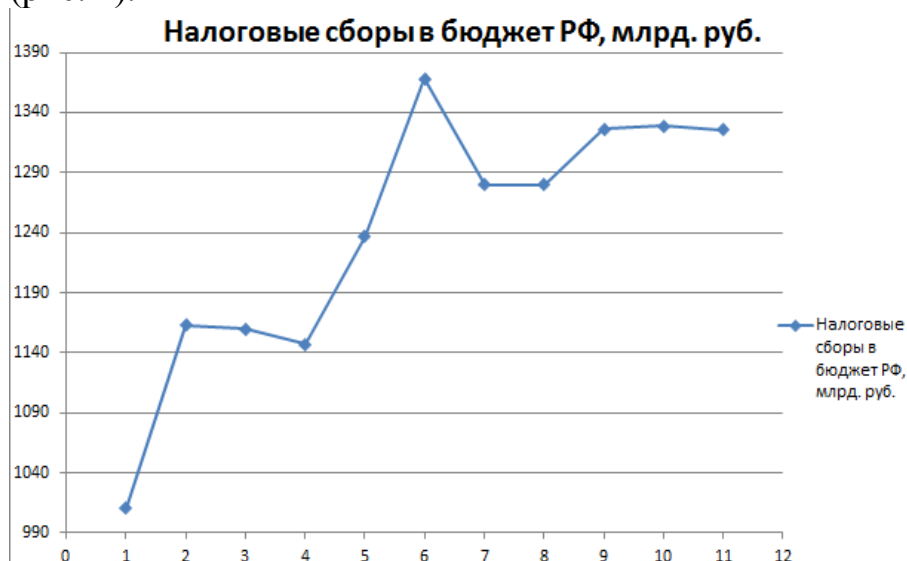


Рисунок 1. График динамики объема налоговых поступлений в бюджет РФ за период 1 квартал 2011-4 квартал 2013 гг.

Из визуального анализа полученного графика делаем вывод о наличии положительной тенденции в динамике развития величины налоговых поступлений.

При эконометрическом моделировании исследуемого показателя используем два метода:

1. экспоненциальное сглаживание (построение адаптивной

модели);

2. построение авторегрессионной модели.

В результате применения экспоненциального сглаживания к исходному временному ряду пакете *STATISTICA* была построена модель Хольта, характеризующаяся наименьшей среднеквадратической ошибкой:

$$\hat{x}_t(\tau) = 0,55 + 0,1\tau$$

Прогноз полученной адаптивной модели представлен в таблице 2.

При построении модели, в которой текущий уровень временного ряда зависит от своих собственных значений, взятых с определенным лагом, оптимальной получилась модель AR(1). Характеристики модели приведены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики модели авторегрессии первого порядка

Показатель	Параметр	Стандартная ошибка	Значимость
P(1)	0,99942	0,08876	0,022

Таблица 2

Результаты прогнозирования по построенным моделям

Дата	Факт. значение	Прогноз по модели Хольта	Прогноз AR(1)
III кв. 2013 г.	1325,353	1425,612	1324,584
Ошибка прогноза, %		7,56	4,46

Прогноз, полученный с помощью модели Хольта, непригоден для практического применения, так как превышен допустимый предел расхождений с фактическими значениями, равный 5%. Таким образом, лучшую адаптацию к исходным данным показала авторегрессионная модель первого порядка. Следовательно, данная модель может быть применена на практике. Рассчитаем прогноз величины налоговых поступлений в бюджет РФ на 4 квартала 2014 г.

Использованные источники:

1. Канторович Г.Г. Анализ временных рядов – М.: ВШЭ, 2003. – 129 с.
2. Территориальный орган Федеральной служба государственной статистики по Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.03.2014)

*Валитова Г.Р.
студент 3 курса
Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРАВОСПОСОБНОСТИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Правоспособность заемщика является одним из важных критериев при выдаче кредита. Определение оценки правоспособности заемщиков - важная задача в деятельности банка. От того, насколько эффективна организация процесса оценки правоспособности зависит уровень риска выдачи кредитов и создание условий качественного обслуживания клиентов, которые предъявляют спрос на заемные ресурсы.

В банковской деятельности, перед тем, как выдать кредит, кредитор должен застраховать свои риски проверкой финансового состояния юридического лица. Так же немаловажным фактором является определение законности и правомерности документов юридического лица, которому выдается кредит [1].

Так как уровень конкуренции в банковском секторе высок, банки стремятся повысить рентабельность проведенных кредитных операций путем упрощения кредитной политики, что в результате приводит к большому проценту риска выдачи кредита фиктивному юридическому лицу. В данных условиях возникает необходимость в оперативной и качественной проверке правоспособности заемщика.

Конкурентный успех будет у банков с высокотехнологичными системами, которые смогут обработать большое количество документов при проверке правоспособности юридических лиц. Такое преимущество может дать автоматизированная система правового сопровождения кредитования юридических лиц [1].

Правовая оценка юридических лиц – важный этап процесса кредитования, ошибочная оценка заемщика может привести к неблагоприятным последствиям для банка. С использованием автоматизированной системы оценки правоспособности банки смогут повысить оперативность и производительность организации труда юридического отдела [2].

Функциями системы является контроль соблюдения законодательства при формировании материалов, оповещения о юридических сроках выполняемых обязанностей и создание отчетов данного отдела.

Всякий разработанный продукт должен содействовать увеличению доходов организации, либо экономии ресурсов, за счет внедряемой системы. Автоматизированная система оценки правоспособности является

коммерческим продуктом. Внедрение и использование данной информационной системы поможет достичь лучшие показатели в деятельности юридического отдела банка или кредитной организации при правовой оценке клиента банка - юридического лица[1].

Преимущества данной системы заключаются в следующем:

- повысится оперативность и производительность труда юридического отдела в банках;
- улучшится качество анализа предоставленных документов;
- сокращение бумажных архивов, создание базы данных;
- автоматизация работы юридического отдела банка [2].

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Появление новых автоматизированных информационных систем можно считать переворотом, который потрясает основы традиционной экономики. Переход к новым видам автоматизации – это новые возможности добиться прибыли путем повышения эффективности уже имеющихся выполняемых операций.

В современном мире автоматизация играет огромную роль в деятельности банковской системы. Благодаря применению автоматизированных информационных технологий человечество получило возможность тратить наименьшее количество времени для выполнения большинства процессов и сделало большой скачок вперед.

Использованные источники:

- 1 Автоматизированная система правового сопровождения кредитования юридических лиц [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=445169> (Дата обращения: 04.06.2014)
- 2 Информационные технологии в экономике [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vevivi.ru/best/Informatsionnye-tekhnologii-v-yekonomike-ref149197.html> (Дата обращения: 04.06.2014)

*Валишина Н.Р.
старший преподаватель
Зиангирова А.Р.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА «ГАЛАКТИКА» В ОРГАНИЗАЦИИ «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД АВТОБЕТОНОВОЗОВ» ГОРОДА ТУЙМАЗЫ

На сегодняшний день благодаря научно-техническому прогрессу постоянно возрастают требования к специалистам различных сфер деятельности, в том числе к специалистам экономического профиля. Поэтому очень важна подготовка компетентных экономистов, которые способны творчески мыслить, оперативно оценивать и преобразовывать значимую информацию, самостоятельно принимать решения.

Информационно-технологическая подготовка предполагает готовность будущего специалиста к использованию новых информационных технологий в профессиональной деятельности, а также возможность сформировать умения пользоваться средствами и программным обеспечением современных информационных систем [2].

Одним их представителей таких информационных систем на российском рынке является комплексная система автоматизации управления предприятием «Галактика». Она охватывает практически все стороны деятельности предприятия: управление персоналом, логистику, бухгалтерский учет, управление финансами, управление производством, управление взаимоотношениями с клиентами. «Галактика» поддерживает автоматизацию всех уровней управления: оперативного, тактического, стратегического [1].

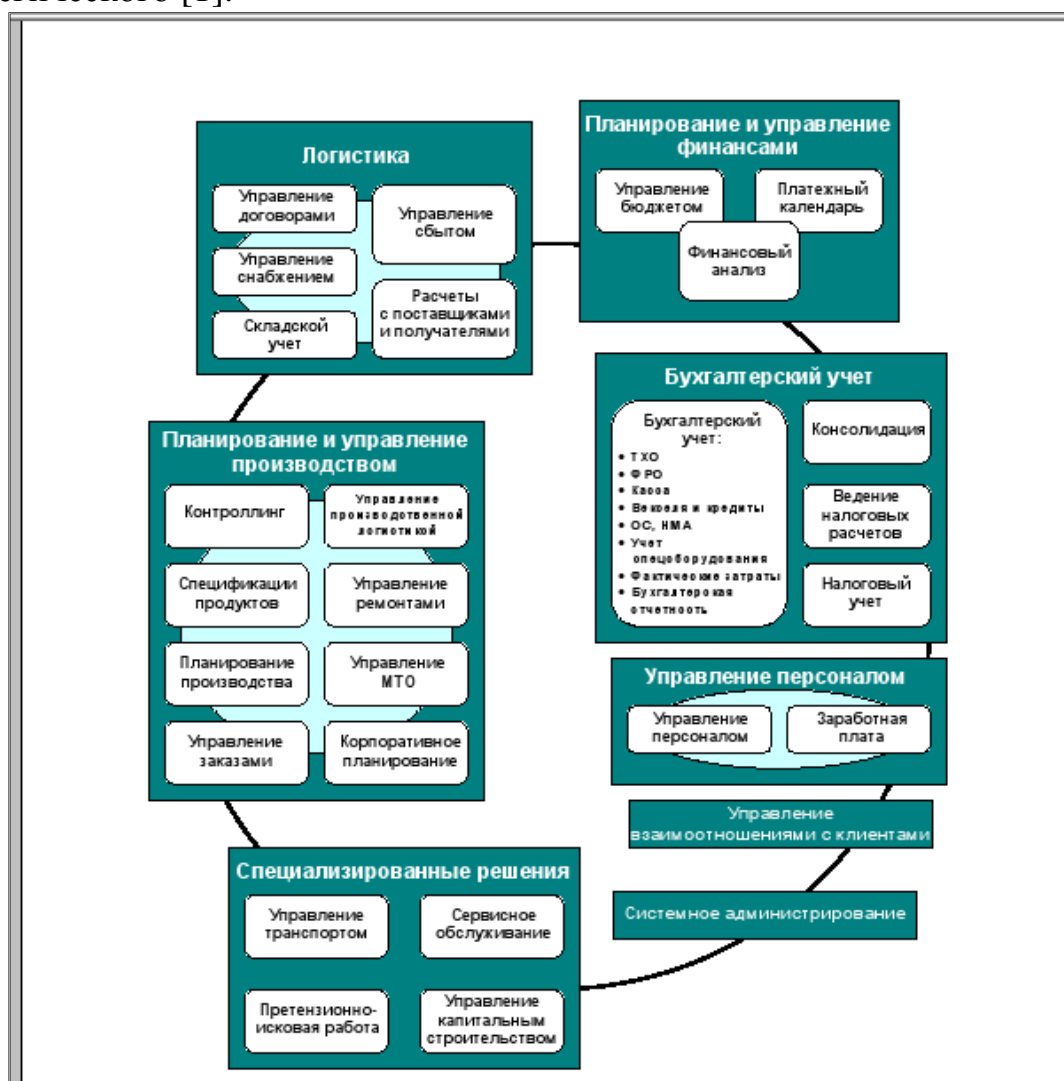


Рисунок 1 Модель взаимосвязи контуров и содержащихся в них модулей системы «Галактика»

Система «Галактика» представляет собой компьютерную программу, предназначенную для обработки информации, возникающей в процессе

экономической деятельности предприятия, направленной на получение прибыли.

Для настройки системы «Галактика» предусмотрен специальный модуль, который называется Настройка. Войти в него можно из Главного меню системы.

Наименование раздела	Наименование настройки	Значение
Настройка	Дата начала периода в складском учете	ДД/ММ/ГГГГ
	Отчетный период бухгалтерского контура	01.12.2009
	Базовая валюта	рубли
	Организация	ООО "Агротехника"
	Дата регистрации организации	01.10.2007
	Дата ликвидации организации	ДД/ММ/ГГГГ
	Р/с в банке	Россельхозбанк, Липецкий ф
	Валютный счет в	
	Код Инспекции	4821
	Наименование Инспекции	ИФНС
	Код причины постановки на учет	
	Серия и номер в свидетельстве о постановке на учет	ABC 2398564
	Дата выдачи свидетельства	01.08.2007
	Регистрационный номер ПФР	
	Руководитель	
	Главный бухгалтер	
	Кассир	
	Настройки по умолчанию для	для России
	Тип периода планирования	Год для "Контроллинга"
	Период планирования	
	Центр ответственности	

Рисунок 2 Окно настройки параметров системы

В данной организации применяют систему «Галактика» для начисления заработной платы. Приведем несколько примеров.

Ведение лицевых счетов

Путь от главного меню: Зарплата → Расчет зарплаты → Ведение БД → Лицевой счет.

Таблица 1 Создание лицевого счета на сотрудника предприятия

Королев Константин Иванович	
Табельный номер	11001
Подразделение	Администрация
Счет/субсчет КАУ	26.Зарплата АУП
Режим работы	5-дневная рабочая неделя
Система оплаты	Оклад
Оклад/Тариф	10000
Вид работы	Основное место работы
Физическое лицо	+
Категория	АУП
Должность	Генеральный директор
Дата назначения	01.01.2011
Налоговый вычет	1
На иждивенцев	1
Аванс	+

Профвзносы	+
Основная опл.	+

Доплаты за работу в ночное время

Путь от главного меню: Зарплата → Расчет зарплаты → Настройка → Классификатор видов оплат.

Таблица 2 Выполнение видов оплаты «Доплата за ночные часы»

Наименование параметра	Значение параметра
формировать проводку	+
Системный код оплаты	32
Наименование оплаты	Доплата за работу в ночное время
Вид дохода с 2001 г.	Вознаграждение ... (код 2000)
Алгоритм	102
Признак	0
Процент	40
Приоритет	0
Счет/субсчет дебета	20
Счет/субсчет кредита	70/01
Наименование начисления	Начислена заработная плата
Графы для расчетно-платежной ведомости	Заработная плата
Штатного расписания	Ночные

Постоянные удержания

В классификаторе удержаний имеются удержания для алиментов с различными видами перечислений. Коды этих удержаний являются системными, поэтому изменять их нельзя:

- 185 Алименты через кассу;
- 186 Алименты почтой;
- 187 Удержания алиментов в сбербанке.

Настройки этих удержаний одинаковы.

Путь от главного меню: Зарплата → Расчет зарплаты → Настройка → Классификатор удержаний.

Таблица 3 Выполнение удержания алиментов с различными видами перечислений

Наименование параметра	Значение параметра
Системный код удержания	185 (186, 187)
Наименование	Алименты через кассу(Алименты почтой, Удержания алиментов в сбербанке)
Дебет	70/01
Кредит	76/01
Графа в РПВ	63 Алименты

«Галактика» изначально проектировалась как интегрированная управленческая система, поддерживающая автоматизацию задач планирования финансовой и хозяйственной деятельности, учета и контроля результатов выполнения планов, анализа итогов хозяйствования.

В заключении хотелось бы добавить, данная система является неотъемлемой частью функционирования предприятия и благодаря «Галактике» все процессы автоматизированы, что во многом облегчает труд работников.

Использованные источники:

1. Сергеев, А. Н. Система для эффективной работы [Текст] / А. Н. Сергеев // Эксперт – Урал. – 2011. – №2. – С. 23-35.
2. Система Галактика ERP [электронный ресурс] / - режим доступа: <http://www.galaktika.ru> – 16.05.14 г.

Ванжа М.В.

соискатель, ст. преподаватель

кафедра землеустройства и земельного кадастра

КубГАУ

Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

Земля является основным средством производства в сельском хозяйстве, поэтому рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение для развития национальной экономики, необходимо эффективно использовать землю, бережно относиться к ней, повышать ее плодородие.

Мероприятия, способствующие более полному и эффективному использованию главного средства производства в сельском хозяйстве, можно объединить в следующие группы.

1. Включение в производственное использование каждого гектара закрепленной за хозяйством земли; нельзя допускать, чтобы земля выпадала из сельскохозяйственного оборота.

2. Повышение экономического плодородия почв. Это прежде всего орошение и осушение, химическая мелиорация, применение удобрений, освоение севооборотов, поверхностное и коренное улучшение лугов и пастбищ. Применение органических и минеральных удобрений, а так же других средств химизации земледелия характеризуется высокой экономической эффективностью. Они являются средством воспроизводства гумуса как важнейшего фактора плодородности земли.

Правильное применение органических и минеральных удобрений в научно обоснованных пропорциях и оптимальные сроки обеспечивает не только повышение урожайности сельскохозяйственных культур, но и

способствует устойчивости их к неблагоприятным условиям, улучшению качества продукции.

3. Сохранение плодородия и охрана почв: полезащитное лесоразведение, почвозащитные технологии и севообороты, система мер по борьбе с водной и ветровой эрозией.

Важным направлением в работе по защите почв от эрозии является установление оптимального соотношения между пашней, естественными кормовыми угодьями, лесом и водной поверхностью. Такая работа должна проводиться на основе противоэрозионной контурно-мелиоративной организации территории и должна быть направлена на формирование эрозионно-устойчивого и экологически сбалансированного агроландшафта, составными звеньями которого должно стать облесение неиспользуемых в сельском хозяйстве малопродуктивных земель, залужение сильно и среднеэродированных крутосклонов, прибрежных полос рек и днищ балок, внедрение почвозащитной системы земледелия на основе минимализации обработки почвы и компенсации потерь питательных веществ почвы на урожай.

В комплексе мероприятий по защите почв от эрозии и дефляции важным является создание защитных лесных насаждений.

4. Рациональное использование экономического плодородия почв: применение наиболее урожайных сортов, улучшение семеноводства, совершенствование схем размещения растений, соблюдение оптимальных сроков проведения сельскохозяйственных работ и выполнение их с высоким качеством, борьба с болезнями растений, вредителями и сорняками. Мероприятия этой группы непосредственно не влияют на агрохимические свойства почв, но способствуют лучшему использованию растениями их питательных веществ.

5. Организационно – экономические мероприятия: совершенствование структуры посевных площадей с учетом конъюнктуры рынка, углубление специализации, применение прогрессивных форм организации и оплаты труда, совершенствование форм хозяйствования и др. [3].

В аграрном секторе главным средством производства, материальной основой служит земля - часть живой природы, всеобщее народное достояние. От того, как будут использоваться и охраняться земельные ресурсы, во многом будет зависеть благосостояние общества [2].

Организация рационального использования земли - понятие широкое и многогранное. Однако из всего комплекса мероприятий по решению данной проблемы приходится выбирать наиболее приемлемые и реальные для практического осуществления в настоящее время.

Земля является первой предпосылкой и естественной основой общественного производства и непременным условием существования человеческого общества.

Экономическая эффективность использования земли в сельском хозяйстве определяется системой показателей: урожайность основных сельскохозяйственных культур, себестоимость единицы продукции.

Однако с помощью только указанных показателей нельзя сделать обобщающую оценку экономической эффективности использования земли. Для этого применяют стоимостные показатели; валовая продукция земледелия, валовой доход, чистый доход в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, а также выход валовой продукции на единицу производственных затрат. И даже на основании приведенных данных было бы неточно делать окончательное заключение о сравнительной экономической эффективности использования земли.

На современном этапе в условиях интенсивного ведения земледелия возникают новые своеобразные проблемы в использовании земли среди них особенно тревожным фактором стало снижение содержания гумуса в почве – основы её плодородия. Опыт мирового земледелия также подтверждает, что одним из показателей оценки различных систем земледелия является уровень содержания гумуса в почве. Почвы с высоким содержанием гумуса имеют более благоприятные водно-физические и другие свойства. Они менее восприимчивы к побочным действиям ядохимикатов, на них более эффективно используются минеральные удобрения. В связи с этим уровень содержания гумуса в почве одного из важнейших показателей рационального использования земли, воспроизводства почвенного плодородия.

В качестве других дополнительных показателей при сопоставлении уровня использования земли применяют удельный вес сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади, пашни в составе сельскохозяйственных угодий, посевов – в площади пашни. Рост удельного веса сельскохозяйственных угодий, пашни, посевов в общей земельной площади имеет важное значение в использовании земли, свидетельствует о прогрессе земледелия.

Существующие в настоящее время проблемы деградации земель, запутанности земельных отношений, земельной неустроенности в значительной мере связаны с потерей управления земельными ресурсами.

С ликвидацией в 2000 году Госкомзема исчезло организованное и землеустроительное сопровождение земельной реформы. Федеральная целевая программа проведения земельной реформы, утвержденная в 1998 г., прекратила свое существование. Требование по установлению обязательного к исполнению регламента использования сельскохозяйственных угодий исчезло из перечня документов, необходимых при предоставлении земельных участков.

Проведение картографических, почвенных и геоботанических обследований сельскохозяйственных земель, определение количественных и качественных характеристик сельскохозяйственных угодий, проведение

мониторинга их состояния были прекращены и до настоящего времени на систематической основе не приводятся. Почвенная и Геоботаническая службы, ранее существовавшие в составе Гипроземов в виде почвенных и геоботанических партий, безвозвратно утеряны. Все проводимые в настоящее время данные о сельскохозяйственных землях противоречивы и не соответствуют фактическому их состоянию, так как основываются на устаревших данных.

Отсутствие законодательного требования об установлении регламента использования сельскохозяйственных земель по аналогии, например, с лесным регламентом или с градостроительным планом, приводит к нерациональному, истощительному или даже разрушительному использованию земли и невозможности осуществления объективного контроля за использованием земли [1].

Главная роль в повышении эффективности использования земли принадлежит государству, которое должно разрабатывать и осуществлять целевые программы по сохранению размеров и состояния земельных угодий, создающих основу для расширенного воспроизводства и интенсификации сельского хозяйства, реализации преимуществ новых отношений собственности и механизма хозяйствования.

Использованные источники:

1. Журнал 11(71)/2010 Землеустройство, кадастр и мониторинг земель В.В. Алакоз – Земельные отношения и кадастр недвижимости: проблемы и их решение (доклад на II Всероссийском земельном конгрессе).
2. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е издание, переработано и дополнено. – М.: ИНФРА, 2003. – 520с.
3. Экономика сельского хозяйства/ Под ред. Минакова И.А.- М.: Колос, 2000 г.- 328с.

Ванжа М.В.

соискатель, ст. преподаватель

кафедра землеустройства и земельного кадастра

КубГАУ

Россия, г. Краснодар

ПЕРСПЕКТИВЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

«Только расточительность и неблагоразумие
государства могут привести к обеднению
целого народа» - Адам Смит

Одним из важнейших природных богатств в нашей стране являются земельные ресурсы. Они составляют национальное богатство любого государства. Являясь важнейшим объектом экономических отношений, земельные ресурсы одновременно представляют собой территорию страны,

общий пространственный базис, являются главным средством производства в сельском хозяйстве.

Исходя из экономической важности, земельный вопрос всегда остается основным в экономической политике государства. От того, насколько эффективно используются земельные ресурсы, зависит экономическая обстановка в стране.

Краснодарский край является уникальным регионом Российской Федерации по своеобразию своего географического положения, природных ландшафтов, почвенных и климатических ресурсов, поверхностных и подземных вод, растительного и животного мира. Поэтому, несмотря на сложные экономические условия, одной из важнейших задач, стоящих в настоящее время в крае, является сохранение этого уникального природного комплекса.

Земли Краснодарского края отличаются большим разнообразием, почвенный покров которых является уникальным, неповторимым, самым плодородным в стране. Главное богатство края составляют уникальные по своей мощности и содержанию гумуса кубанские черноземы. Но важны не только обилие и высокое качество природных ресурсов, но и то, насколько рационально и эффективно они используются.

Природные ресурсы – это земля, ее недра, леса, воздух. Экономические потребности безграничны, а производство экономических благ и услуг ограничено в силу ограниченности экономических ресурсов. В любом обществе существует проблема ограниченности ресурсов, так как их всегда меньше, чем необходимо для производства материальных благ и услуг.

Убывающие средства производства должны восполняться, в связи с этим существует необходимость в непрерывном повторении производственного процесса. Постоянное возобновление производства – есть воспроизводство. Воспроизводство включает в себя производство, обмен, распределение и потребление.

В современных условиях особую актуальность приобретает повышение эффективности сельскохозяйственного производства и его основных отраслей в целях обеспечения продовольственной безопасности страны. Основным средством сельскохозяйственного производства является земля, которая на сегодняшний день является жизненно важным, ограниченным и незаменимым ресурсом.

Земля – не только место для размещения и развития отраслей народного хозяйства, она является источником и основой материальных благ общества.

Эффективность использования земли – одна из главнейших проблем государства, она касается как землепользователей, занимающихся сельским хозяйством, так и других отраслей, использующих землю.

Именно земельные ресурсы имеют большое значение, так как оказывают влияние не только на развитие аграрного сектора края, но и на состояние экономики в целом, выступают в качестве средства производства во всех отраслях и сферах деятельности людей. От наличия и эффективности их использования во многом зависит благосостояние и экономическая стабильность любого региона.

Одним из важнейших элементов воспроизводства является воспроизводство плодородия земли. Важное значение в повышении плодородия почв, улучшении их структурного состояния имеет организация комплекса специальных мероприятий: применение органических и минеральных удобрений, внедрение научно обоснованных севооборотов с выращиванием многолетних трав, разработка противоэрозионной организации территории.

По законодательству Российской Федерации обязанности по воспроизводству почвенного плодородия возложены на владельцев и пользователей земельных участков. Они обязаны осуществлять производство сельскохозяйственной продукции способами, обеспечивающими воспроизводство плодородия земель сельскохозяйственного назначения, а также исключаящими или ограничивающими неблагоприятное воздействие такой деятельности на окружающую среду; соблюдать стандарты, нормы, нормативы, правила и регламенты проведения агротехнических, агрохимических, мелиоративных, фитосанитарных и противоэрозионных мероприятий.

Но, не смотря на это, вопросы рационального использования сельскохозяйственных земель в Краснодарском крае не решены полностью.

Установлено, что по всем почвам наблюдается уменьшение содержания гумуса в пахотном горизонте, ухудшаются водно-физические свойства, снижается поглотительная способность почв, повышается их податливость ветровой и водной эрозии, уплотнению, снижается плодородие. По данным бывшего института «КубаньНИИгипрозем» интенсивное использование земель и действие эрозионных процессов за последние 25 лет сократили мощность гумусового горизонта на 4 см, а содержание гумуса упало на 0,3-0,5 %.

Почвенные ресурсы являются одним из самых необходимым ресурсом обеспеченности жизни на Земле, но их роль сегодня недооценивается. Мероприятия, обеспечивающие воспроизводство почвенного плодородия, в настоящее время практически не проводятся в сельскохозяйственных предприятиях из-за недостаточности финансовых средств.

Почвенные и геоботанические обследования проводились на землях сельхозпредприятий в 80-х годах. В настоящее время имеющиеся материалы данных обследований устарели, и требуют корректировки.

Большие территории плодородных земель не обрабатываются, за последние пять лет площадь пашни уменьшилась более чем на 200 тысяч

гектар. Резко сократились работы по мелиорации, известкованию, проведению мероприятий по защите растений от болезней, вредителей и сорняков, обновлению основных фондов. Пахотные земли края в результате длительной эксплуатации, интенсивного применения ядохимикатов, минеральных удобрений, использования мощной техники, несоблюдения севооборотов катастрофически быстро теряют свои уникальные свойства; состояние почвенного покрова некоторых земель приблизилось к черте, за которой могут начаться необратимые процессы деградации.

В Краснодарском крае процесс сокращения использования пахотных земель идет непрерывно, площади сельскохозяйственных угодий устойчиво сокращаются.

Основной причиной уменьшения площади продуктивных пахотных земель является экономическое состояние сельского хозяйства. Из-за отсутствия материальных и финансовых ресурсов сельскохозяйственные предприятия не могут осуществлять мероприятия по сохранению и повышению плодородия почв, выполнять в полной мере агротехнические, мелиоративные и противоэрозионные мероприятия.

Несовершенство управления земельными ресурсами приводит к недобору налоговых платежей, способствует неэффективному использованию данных земель. Большие площади пахотных земель не являются залогом эффективности ведения сельского хозяйства. Так Краснодарский край из-за неиспользования пахотных земель каждый год теряет миллионы рублей. Поэтому для повышения эффективности использования данных земель, прежде всего, следует наращивать производство и улучшать качество продукции за счет более полного и рационального использования уже имеющегося производственного потенциала, используя при этом ресурсосберегающие технологии.

К основным направлениями рационального использования земель относятся борьба с эрозией, внесение необходимого состава органических и минеральных удобрений, организация рационального внутрихозяйственного землеустройства и другое. При этом необходимо обеспечить использование всей площади пахотных земель в Краснодарском крае.

Проблема воспроизводства земельных ресурсов в сельском хозяйстве не является новой, но есть необходимость в разработке механизма государственного регулирования воспроизводства таких земель. Необходимо так организовать использование земель, чтобы, с одной стороны, прекратить процессы деградации почв, осуществить их восстановление и улучшение, а с другой, добиться повышения эффективности производства.

Предотвратить пагубные процессы гораздо легче, чем потом восстановить утраченные ресурсы, поэтому необходимо совершенствовать методы управления, использования и охраны земельных ресурсов для дальнейшего их воспроизводства.

Залог устойчивого экономического прогресса заключается в стабильности воспроизводственного процесса. Без воспроизводства не будет производства, поэтому вопрос возобновления земельных ресурсов является актуальным на сегодняшний день. Наличие достоверной и полной информации о земельных ресурсах позволит более рационально и эффективно решить дальнейшую судьбу данных земель, без причинения ущерба землепользователям и природной среде.

Конечно, все предлагаемые мероприятия требуют большого объема денежных и материальных средств и без государственной поддержки не обойтись. Поэтому государство не должно уменьшать свою роль в управлении земельными ресурсами. Только при его участии возможно проведение комплексных мер, направленных на рациональное использование земель, сохранение и воспроизводства плодородия почв.

*Васильев В.Л., к.э.н.
доцент*

*Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)¹⁴⁷

В настоящее время категория «экономическая безопасность» становится все более актуальной. В условиях обострения политических и социально-экономических кризисов происходит радикальное переосмысление не только основ национальной экономической политики (которая не смогла сдержать негативное влияние мирового финансового кризиса), но и инструментария экономической науки, так как действующая теория не смогла предсказать появление столь глубокой и масштабной рецессии.

Теоретическое осмысление понятия «экономическая безопасность» стало происходить достаточно давно после принятия на государственном уровне нормативно-правовых актов, оправаляющих приоритеты обеспечения национальной безопасности.

В.Л. Тамбовцев в целом под экономической безопасностью понимает «такое состояние субъекта, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств субъекта, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды

¹⁴⁷ Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Республики Татарстан по региональному конкурсу «Волжские земли в истории и культуре России» (№ заявки 14-12-16002, название гранта «Исследование инвестиционной привлекательности региона в контексте повышения его экономической безопасности»).

невелики (меньше определенного предела) [5]. Е.А. Олейников и соавторы в коллективной монографии «Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность)» под экономической безопасностью определяет состояние и тенденции защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз [3]. Г.С. Вечканов под безопасностью понимает качественную определенность конкретного исторического комплекса (социума), функционирующего в конкретных территориях, периодах времени, географических условиях, составными компонентами которого выступают общество, государство, человек [2].

В итоге можно сказать, что безопасность определяется авторами с точки зрения вероятности угроз и негативных факторов воздействия на различных субъектов, но вот величина вероятности и угроз, качественные параметры негативных факторов остаются не достаточно определенными.

Для более глубокого теоретического осмысления категории «экономическая безопасность» необходимо рассмотреть на практике систему показателей, определяющих ее уровень. Рассмотрим сравнительные показатели уровня экономической безопасности региона на примере Республики Татарстан [6].

Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриального района РФ, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны [4].

Республика Татарстан, используя 2,3% сельхозугодий России, производит 4,7% ее сельхозпродукции. В республике добывается около 32 млн. тонн нефти в год (6,5% от общероссийского показателя). Татарстан имеет подтвержденные запасы нефти в объеме более 1 млрд. тонн и, по оценке специалистов, более 7 млрд. тонн битумной нефти. Компания «КамАЗ» занимает более 55% российского рынка грузовых автомобилей полной массой свыше 16 тонн. В Татарстане производится 24% российских тракторов. Республиканскими предприятиями нефтехимической отрасли выпускается 60% российского производства полистирола, около половины полиэтилена, свыше 40% синтетического каучука и треть автошин. По общему объему инвестиций в основной капитал республика занимает первое место среди регионов ПФО и шестое – в масштабах всей страны. Наибольшая доля в структуре инвестиций приходится на отрасли энергетики и нефтегазохимии, из которых 60% приходится на комплекс «ТАНЕКО». Согласно рейтинговым агентствам инвестиционная привлекательность Республики Татарстан обладает средним потенциалом и умеренным риском.

Для Республики Татарстан исполнительными органами власти используется следующая система показателей экономической безопасности (См. Таблица №1).

Таблица №1

Показатель	2012	2013	2015 (прогноз)
ВРП на душу населения по ППС, тыс.долл.	23,3	25,1	35,0
ВРП, млрд.руб.	1253	1415	2000,1
ВРП на душу населения, тыс.руб.	330,1	371,1	521,3
Объем инвестиций в основной капитал к объему валового регионального продукта, %	31,4	31,9	40
Объем прямых иностранных инвестиций на душу населения, долл.	26,3	150	1500
Доля обрабатывающих производств в ВРП, %	17,6	18,3	25
Доля обрабатывающих производств в объеме промышленного производства, %	64,3	67,7	75
Средняя заработная плата, тыс.руб.	20	23,3	40
Обеспеченность общей площадью жилья в расчете на одного жителя, кв.м.	23,3	23,7	26,5
Доля экспорта несырьевой продукции от общего объема производства, %	18,1	20	30
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	15,6	16	30
Доля малого и среднего бизнеса в ВРП, %	25,3	25,3	34
Вновь созданные в отчетном году рабочие места за счет реализации новых проектов и создания новых производств, тыс.мест	6		47
Продолжительность жизни, лет	71,3	72,3	74,1
Удельный вес населенных пунктов, имеющих дороги с твердым покрытием до сети путей сообщения общего пользования, %	72,3		100

В систему входят разносторонние показатели, отражающие как количественные (абсолютные и относительные) характеристики развития экономики региона (валовой региональный продукт (ВРП), ВРП на душу населения, доходы населения, объем инвестиций в основной капитал), так и структурные (доля не сырьевой продукции, доля малых инновационных предприятий). Внимание уделено также и социальным показателям: средняя продолжительность жизни, наличие транспортной инфраструктуры, обеспеченность жильем. Присутствуют показатели для мониторинга качества государственного управления: количество созданных рабочих мест, доля малого и среднего бизнеса. Включен и показатель количества прямых иностранных инвестиций, который с одной стороны характеризует инвестиционную привлекательность республики и уровень мировой конкурентоспособности ее хозяйства, а с другой – кооперационный потенциал и возможности для сотрудничества с другими территориями и производителями.

В итоге можно составить следующую аналитическую матрицу системы показателей экономической безопасности Республики Татарстан (См. Таблицу №2). Анализируя приведенную систему показателей

необходимо отметить, что явно мало внимания уделено показателям кооперации и сотрудничества, как основы развития инновационной экономики (обмен технологиями, инвестициями и совместными проектами). Также отсутствуют сравнительные показатели с регионами-лидерами в том или ином направлении. Это возможно обусловлено с одной стороны наличием разнообразных уникальных социально-экономических портретов территорий и сложностью поиска для них «общего знаменателя», а с другой – сложностью подсчета и диагностики таких показателей. Отсутствуют также максимальные и минимальные пороговые значения для выбранных показателей. Методика оценки экономической безопасности по минимальным пороговым значениям (ниже которых нельзя опускаться) известна и уже давно применяется для анализа российской экономики в целом.

Таблица №2

Показатели	Относительные			
	Абсолютные	Внутренние	Внешние (сравнение с другими)	Пороговые
Общего экономического развития	2	3	0	0
Общего социального развития	1	2	0	0
Структурной перестройки и модернизации		4	0	0
Контроля государственного управления	1	1	0	0
Инвестиционной привлекательности (конкурентоспособности и кооперации)	0	1	0	0
Итого	4	11		

По нашему мнению для анализа региональной экономики необходимо применять также и максимальные показатели, так как чрезмерное превышение минимальных пороговых значений может привести к тому, что ограниченные ресурсы не позволят привести к нормативу другие, не менее важные показатели [1]. В рассматриваемом примере содержится только целевой ориентир (величина показателя к 2015 году). Рекомендацией по совершенствованию системы показателей экономической безопасности может служить также принцип сбалансированности – выполнение в равной степени всех задач развития: социальных, экономических, финансовых, инновационных, кооперационных, конкурентных, структурных.

Использованные источники:

1. Васильев В.Л., Туктарова Э.М. Повышение экономической безопасности предприятия с использованием сбалансированной системы показателей //

Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы IV международной научно-практической конференции (22 января 2014 г.) в 2-х частях – ч.1 / Отв.ред. А.Н.Плотников – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – 107 с.

2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

3. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А.Олейникова. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1997,

4. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. — 1995. — № 3. — С.3.

5. Официальный Татарстан: [сайт]. URL: <http://tatarstan.ru/about/economy.htm>. (дата посещения 2.05.2014)

6. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан: [сайт]. URL: <http://www.tatstat.ru/default.aspx> (дата посещения 2.05.2014).

*Васильев В.Л., к.э.н.
доцент*

*Ахметшин Э.М.
ассистент*

*Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ КОНТРОЛЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящее время актуальным вопросом является не только улучшение экономической политики страны и как следствие повышение уровня ее экономической безопасности, но и разработка новых адекватных практике экономических теорий, способных предотвратить будущие кризисы мирового и национального хозяйства. В этой связи вызывает интерес институциональный подход как наиболее современное направление в развитии экономической науки.

Под институтами нами понимается совокупность правил и норм, которые признаются всеми участниками социально-экономических отношений и издержки отклонения от которых, существенно выше, чем издержки их выполнения [6].

Самая важная функция институтов – это снижение неопределенности будущих действий контрагентов. Можно назвать данную функцию – **прогнозной**. Наибольшее проявление эта функция находит в институтах договорных отношений (контрактах), где прописываются будущие

параметры рыночных сделок и устанавливаются санкции за их нарушение. Менее показательный пример – институт конкуренции, когда действия конкурентов можно предсказать, изучив их конкурентные преимущества и методы конкурентной борьбы (ценовой / не ценовой, добросовестной / не добросовестной). Движение рынка к монополии и его стагнация стабилизируется за счет ответных действий конкурентов, которые предлагают более выгодные условия приобретения экономических благ или более совершенные рыночные продукты.

Вторая функция институтов – **контрольная**. Данная функция проявляется посредством встроенных в институты механизмов контроля. Если участник рынка не следует установленным правилам, к нему могут применяться прямые воздействия (со стороны органов власти и контрагентов в виде штрафов за невыполнение договора, исключения из сетей поставок) или косвенные воздействия (игнорирование института стоимости и эквивалентности обмена приведет к банкротству).

В отечественной литературе контроль преимущественно рассматривается как процесс обеспечения достижения организацией своих целей [2, с.131]. Функция контроля, необходимая для эффективного управления социально-экономическими системами в условиях ограниченности ресурсов и возможных оппортунистических действиях персонала. Контроль является неотъемлемой частью и одной из основных функций управления, заключающейся в постоянном и системном отслеживании объектов и процессов на предмет соответствия их поведения и состояния (результатов) политике системы управления организации и действующему законодательству [5, с.105]. Х.Ш. Муллахметов выделяет управленческие и поведенческие аспекты контроля, где в качестве поведенческих аспектов выступают:

- ограничение свободы, препятствие на пути к достижению личных целей – сопротивление контролю;
- желание сохранять устоявшийся и устраивающий порядок вещей – желание сохранять контроль над ситуацией;
- власть, т.е. система (процедуры и действия), позволяющая удерживать людей и процессы в определенных «правилами игры» рамках, обеспечение необходимого поведения людей (т.е. дисциплину) [5, с.12].

Как видно, сопротивление к контролю вытекает из самой сущности людей, как психо-физиологических субстанций.

С этой точки зрения исследователи стараются определить условия, при которых контроль не будет встречать сопротивления персонала и будет ими восприниматься как общественное (корпоративное) благо.

Если подробнее рассмотреть процесс контроля как феномен, ограничивающий личностный интерес и направленный, прежде всего, на охрану фирменных интересов, то сопротивление персонала становится вполне объяснимым явлением. Психологический и эмоциональный отклик

людей на контрольные процедуры – это прежде всего сопротивление ограничению их свободы. Система контроля в большинстве случаев воспринимается персоналом как препятствие на пути достижения их целей [5, с.191].

Так или иначе, сопротивление персонала контролю представляет собой серьёзную проблему для руководителей (собственников) предприятия.

В конечном итоге, задача контроля – это выполнение поставленных производственных задач (движение по программе развития предприятия от начальных к плановым показателям хозяйственной деятельности). Другими словами мы получаем только то, что контролируем. Сопротивление же персонала контролю препятствует достижению поставленных целей.

Выявление решений данной проблемы должно начинаться с исследования причин возникновения сопротивлений. Персонал должен понимать, что выполнение показателей предприятия и контроль выполнения этих показателей в конечном итоге благо не только для самой компании, но и для ее сотрудников (сохранение рабочих мест, повышение заработных плат, улучшение условий труда). Но почему тогда все же возникает сопротивление контролю? Причин много и они могут быть совершенно разные.

Например, сопротивление может возникнуть, когда предъявляются необоснованно высокие требования к плановым показателям труда и они ставятся на контроль, когда нет ресурсов, условий и возможностей для выполнений поручений.

Другая причина возникновения сопротивления – несоответствие интересов сотрудников интересам организации. Это причина – следствие неэффективности внутренней системы менеджмента предприятия. Потребности сотрудников их желания и убеждения не были достаточно изучены и не нашли отражения в системе стимулирования труда. В этом случае сотрудник не будет полностью удовлетворять свои потребности, а контроль будет воспринимать как давление на него.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблема сопротивления персонала в российских организациях действительно актуальна на сегодняшний день. Ближайшие задачи исследования заключаются в изучении и структурировании теоретических взглядов и практических примеров феномена сопротивления контролю. После этого возможно будет предложить рекомендации по снижению сопротивления и повышению экономической безопасности организации.

Более подробно о роли механизмов контроля в обеспечении экономической безопасности предприятия было изложено в предыдущей нашей статье [3].

Третьей функцией институтов является *социальная* функция, которая нейтрализует негативные проявления сугубо рыночных отношений и формирует в обществе принципы справедливости. Это связано с тем, что

современный конкурентный механизм искажается под влиянием монополий и олигополий и нарушает естественную справедливость эквивалентного обмена экономическими благами между индивидами. Кроме этого рыночный механизм характеризуется недопроизводством общественных благ и направлен в основном на координацию производства частных благ. В современной экономике, где коллективные блага (образование, наука, инновации) играют ключевую роль, существует объективная необходимость регулирования и планирования рыночных взаимодействий с целью повышения социальной ответственности и справедливости основных рыночных агентов. Еще одним недостатком рынка является ориентация на краткосрочный период как условие реализации личных интересов, в то время как общественный интерес требует долгосрочной согласованной программы развития.

Здесь как раз и проявляется социальная функция институтов. Значение институциональной составляющей объясняется тем, что хозяйственная мораль, основанная на действиях, отвечающих принципам справедливости – это не чисто частное, а наполовину общественное благо, которое идет на пользу обществу, а затем и отдельному человеку. Положительное значение институтов в том, что они определяют модель поведения одинаково для всех членов общества. Как было отмечено, функция контроля выполнения принятых в обществе правил поведения является встроенной и автоматически реагирует на нарушителя также встроенными в институт санкциями (законодательными или неформальными).

Социальная справедливость институциональной структуры заключается в том, что создаются общие условия для индивидов участвовать в рыночном взаимодействии и получать адекватное вознаграждение за свои уникальные способности. Стоит отметить, что без соответствующих институтов и механизмов контроля экономический рост может иметь место, но быть не справедливым, а выражаться, например, в процессе обогащения одних за счет других. Справедливостью должны обладать не только производственные процессы, а также процессы распределения и обмена, что также должно быть объектом наблюдения со стороны контрольной функции институтов.

В контексте предпринятого выше теоретического описания функций институтов (прогнозной, контрольной и социальной) в России на практическом уровне наблюдается неэффективная институциональная структура. Прогнозная функция институтов не выполняется вследствие высокой зависимости российской экономики от экспорта сырья и мировых цен, контролируемых не дружественными транснациональными корпорациями и правительственными организациями. За период 2000-2012 годов произошло увеличение доли нефтегазовых доходов бюджета с 37% до 60% и сокращение доли инвестиций в обрабатывающую промышленность с 28% до 13% [4]. Все это не позволяет выполнить прогнозных показателей

роста ВВП (согласно «Концепции 2020» прогнозный рост ВВП с 2011 года по 2020 год стабильно должен держаться на уровне 6,3%, фактически – 1,9% уже в 2013 году).

Отсутствуют действенные меры и в области контроля за качественным и своевременным исполнением плановых обязательств. Как отмечают эксперты, оказалось, что у ряда наиболее сильных субъектов РФ, либо вообще не имеется региональных стратегий, либо они разработаны на крайне не достаточном уровне [7]. Соответственно, и контролировать отсутствующие стратегии не возможно.

Выполнение социальной функции институтов также недостаточно. По данным ОЭСР коэффициент Джинни, измеряющий неравенство доходов, составляет в России 0,25 по сравнению с 0,38 в США, 0,48 в Мексике и т.д. [1]. За 1997-2008 год число долларовых миллиардеров в России выросло с 4 до 110 человек (в 27 раз!), их капиталы с 8 до 522 млрд.долл. (в 65 раз!), что составило 30% от ВВП. При этом в Японии число долларовых миллиардеров 27 человек, а их капиталы составляют 1% от ВВП [8].

В заключении необходимо отметить, что институциональные изменения, также как и инвестиции для перехода российской экономики к новому технологическому укладу процесс долговременный и высокзатратный. Прежде всего, необходимо использовать текущие возможности улучшения работы бизнеса. Они должны быть связаны с «быстрыми победами» отечественной экономики на глобальном конкурентном рынке путем более активного использования горизонтального (сетевого) взаимодействия, объединения крупного и малого бизнеса в цепи поставок и потребительских стоимостей, развития научно-производственных (территориальных) кластеров, внедрения аутсорсинга в инновационной деятельности и развитие партнерских отношений на конкурентных рынках.

Использованные источники:

1. Carboni O., Russ A. A model of economic growth with public finance: dynamics and analytic solution. International journal of economics and financial issues. Mar. 01, 2013, vol. 3, No 1, p. 1-13.
2. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 216 с.
3. Кувшинова О. Как обеспечить жизнеспособность экономики в новых глобальных условиях // Ведомости. - 15.05.2013.
4. Муллахметов Х.Ш. Контроль-менеджмент / Х.Ш. Муллахметов. – М.: «Экономика», 2013. – 302 с.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Селиверстов В.Е., Мельникова Т.Е. Анализ состояния стратегического планирования в регионах Сибирского Федерального округа // Регион: экономика и социология, - №3, - 2011, - С.3 – 21.
7. Цаголов Г.Н. Почему все не так. М.: Экономика, 2012, 462 с.

8. Васильев В.Л., Ахметшин Е.М. Повышение экономической безопасности предприятия с использованием механизмов внутреннего контроля // Экономика и социум, - №1(10), - 2014, - www.iupr.ru.

Васильева М.В.
студент
Филиппова В.К.
студент
СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Изучение вопросов, связанных с семейными конфликтами, началось еще глубоко в древности. Еще тогда Платон и Геродот предпринимали первые попытки изучения этой проблемы. А в современности, большой вклад в исследование этих вопросов внесли американские психологи Мортон Дойч, который разработал типы семейных конфликтов и Вирджиния Сатир, посвятившая много лет изучению межличностных связей в семье, также важно отметить особый вклад отечественного социолога Сергея Исаевича Голода.

Актуальность исследования семейных конфликтов в сельской местности заключается в том что, сельская семья составляет аграрный сектор нашего государства, который важен для его дальнейшего развития. Также сельская семья остается основной и первичной социальной группой и институтом, где проходит воспитание и социализация нового поколения, из которых формируется все общество и государство в целом. Здесь важно отметить, что рождаемость в сельской местности выше чем в городе.

Семья в сельской местности- это правильная организация жизни взрослого человека, как источник поддержки и средство выживания. Именно здесь в понятие «семья» вкладывается нечто большее, чем в городе. Семья на селе – это и родные братья, сестры, и близкие родственники, и прошлые поколения, связанные с живущими невидимыми нитями. И как правило, конфликты, в семьях которые живут в сельской местности, во многом отличаются от тех, кто живут в городе.

Для того чтобы разобраться в причинах семейных конфликтов в семьях сельской местности, мы провели опрос среди 10 семей сельской местности Республики Саха (Якутия). Семьи были самые разные: многодетные, молодые, неполные, полные и т.д. Респонденты отвечали на несколько вопросов и опираясь на их ответы, были сделаны следующие четыре основных вывода:

1. Первая причина конфликтов – безработица, которая сильно укоренилась в жизни деревенских людей. Из-за этой проблемы возникают алкоголизм хозяина семейства, и редко матери, от так называемой

безысходности, от рутинной жизни и от множества свободного времени. И в итоге разрушается семья. От этого страдают подрастающие дети: замыкаются в себе, забрасывают учебу и стараются делать все наоборот, тем самым они думают, что отомстили своим разведенным родителям;

2. Вторая причина - жилищная проблема, когда две и более семьи живут вместе. Навязывание друг другу дел по хозяйству, обвинение в непонимании со стороны родителей и молодых семейных пар также приводят к ежедневным конфликтам. Хотя родители бывают более лояльны по отношению своих детей;

3. Но в то же время, можно сказать, что сельская семья более стабильна, чем городская. Сельские женщины проявляют гораздо большую терпимость в браке, чем городские. Дети очень часто занимают первое место в системе семейных предпочтений. В этом союзе люди стремятся провести как можно больше времени в совместном взаимодействии.

И в заключении всего вышесказанного можно сказать, что причин семейных конфликтов в сельской местности множество. В работе были приведены только главные причины размолвок.

Сельская семья – это ценность и главная ячейка государства. И чтобы государство стабильно развивалось, нужно решить проблемы семейных конфликтов и разрабатывать специальные программы для их поддержания.

Васильева М.В.

студент

Филиппова В.К.

студент

СВФУ им. М.К. Аммосова

Россия, г. Якутск

КТО В ДОМЕ ГЛАВНЫЙ: СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ НА ОСНОВЕ ЛИДЕРСТВА В СЕМЬЕ

Никогда раньше, люди не задавались вопросом «кто же должен быть главным в семье», как правило – это был мужчина. И это легко было объяснить: мужчина физически сильнее/быстрее, поэтому, мужчина становился кормильцем семьи – а раз ты кормишь кого то, кроме себя, у тебя появляется власть над этими людьми.

Но времена уже давно другие. В современном обществе, у женщин намного больше прав, она на равных с мужчинами может заниматься любой деятельностью и так же может кормить семью. Следовательно, женщины стали задаваться этим вопросом. Не просто задаваться, а захотели быть «главой» в семье. В социологии, это называется матриархатом.

Мы понимаем, что мужчины не хотят уступать свои исторические «обязанности главы», даже если от этого, их жизнь станет намного легче. На основе этого столкновения мнений, в семье, как правило молодой семье,

очень часто возникают конфликты. К сожалению, не все супружеские пары могут преодолеть их.

Так кто же должен быть главным? Мы провели социологический опрос среди молодежи, в социальной сети «вконтакте». В опросе приняло участие 23 респондента от 16 до 24 лет, из них 64% - девушки, 36% - юноши. Респондентам предлагалось ответить всего на один вопрос: «кто в семье должен быть главным и почему?». Результаты оказались следующими:

1) 72% опрошенных считают, что в семье мужчина должен занимать главенствующую роль, потому что это норма. Вот как прокомментировал один из респондентов: «Я считаю, что в семье главным должен быть мужчина. Это нормально, так всегда было и будет».

2) 13% респондентов настаивают на том, что женщина должна быть главной в семье. Комментарий респондента: «Женщины уже давно имеют право быть главным. Женщина и умнее, и мудрее. Женщины уже давно зарабатывают не хуже мужчин, так что прокормить смогут.».

3) 15% людей, которые приняли участие в опросе думают, что не стоит четко определять, кто главный а кто нет. Эти респонденты настаивают на том, что в семье должно быть равноправие. «Семья – это не государство, в семье не бывает одного определенного «государя», супруги должны учитывать мнения и пожелания своего партнера и вместе принимать решения. По-моему, это называется равноправием».

Результаты опроса очень интересные. Да, женщины со временем стали менее зависимы от мужчин, но по-прежнему, большинство готово уступить «главенствование в семье» своему мужу. Патриархат - это исторически сложившаяся норма.

Также, молодежь очень активно пропагандирует равноправие. Молодые люди считают, что в современном обществе, особенно в семье, должно учитываться мнение обоих супругов, а также ближайших родственников.

Васина Н.В.

аспирант

кафедра «Экономика и управление»

ФГОБУ ВПО « МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского»

Россия, г. Москва

ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются функции управления персоналом промышленного предприятия в условиях инновационных преобразований. Дается характеристика персонала предприятия авиационной промышленности. Анализируются причины сопротивления работников организации инновационным преобразованиям. Выявляются

«узкие места» в системе управления персоналом и определяются ключевые функции управления сотрудниками на этапе организационных изменений.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, управление персоналом, сопротивление изменениям

Abstract: The article discusses the possible reasons of workers' resistance to the organization of innovative transformations. It includes a brief characteristic of the company of aviation industry and its staff. It identifies weak points in the system of personnel management and identifies the key functions of personnel management at the stage of organizational changes.

Keywords: innovation, personnel, management capabilities.

Авиационная промышленность, являясь локомотивом инновационных преобразований в экономике России, в первую очередь нуждается в модернизации и реформировании. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025» ставит конкретные задачи по развитию отрасли [1]. Однако проведение серьезных изменений в организации зачастую начинается при полном игнорировании вопроса о степени готовности к этим изменениям персонала, из-за чего руководителям организации приходится сталкиваться с различными формами сопротивления работников.

Среди возможных причин сопротивления выделяют следующие:

- 8) нечетко поставленные цели;
- 9) недостаток понимания потребности в преобразованиях;
- 10) отсутствие заинтересованности в изменениях;
- 11) комфортность текущего состояния и боязнь неизвестности;
- 12) недостаточный уровень авторитета руководства перед персоналом;
- 13) неуверенность работников в своих силах (в своей квалификации, уровне профессиональных знаний);
- 14) страх потери работы (изменения могут привести к отсутствию необходимости в выполняемой исполнителем функции).

В этой связи необходимо пересмотреть систему управления персоналом, ориентируя ее на мотивацию и стимулирование продуктивного труда персонала [2].

Открытое акционерное общество «Научно-производственное предприятие «Аэросила» изготавливает воздушные винты, винтовентиляторы, вспомогательные газотурбинные двигатели, а также авиационные агрегаты различного назначения. Для обеспечения принципиально нового уровня качества компонентов авиационной техники на предприятии проводится поэтапное и широкое внедрение инновационных технологий как на этапе конструкторско-технологической подготовки, так и в серийном производстве. Для оценки готовности персонала предприятия к изменениям был проведен анализ элементов системы управления персоналом.

Анализ динамики численности работников по стажу работы показал, что на предприятии большая доля сотрудников имеют стаж до 5 лет и свыше 20 лет. Это означает, что необходимо по-разному выстраивать программу развития по каждой категории.

Существенной проблемой предприятия является преобладание доли сотрудников в возрасте свыше 50 лет независимо от пола. Так доля сотрудников в возрасте от 50 до 59 лет равна 269 человек, а в возрасте свыше 60 лет – 241 человек. Да и доля сотрудников в возрасте от 40 до 49 лет составляет 140 человек. Больше половины сотрудников старше 50 лет и имеет опыт работы свыше 20 лет. Как показало анкетирование, эта группа наиболее склонна к сопротивлению нововведениям в связи с уже устоявшимися подходами к работе, нежеланием и сложностью обучения.

В целях оптимизации положения в системе управления персоналом определены ключевые функции управления сотрудниками в условиях инновационных преобразований, предложены мероприятия по повышению квалификации персонала, обучению текущим внедрениям. В таблице 1 перечислены основные функции в период преобразований и их распределение между кадровой службой и линейным руководителем.

Таблица 1. Распределение функции управления персоналом промышленного предприятия в условиях инновационных преобразований

<i>Ключевые функции управления персоналом в условиях организационных изменений</i>	<i>Кадровая служба</i>	<i>Линейные руководители</i>
Диагностика готовности персонала к инновационным изменениям	□	+
Информационно-психологическая подготовка	+	+
Предупреждение и разрешение конфликтов	□	+
Коррекция морально-психологического климата в коллективах	□	+
Планирование персонала	+	+
Поиск, отбор и подготовка необходимых специалистов	+	□
Мотивация трудовой деятельности	+	+
Корпоративное обучение	+	□
Личностное развитие персонала	□	+
Формирование	+	+

управленческих/инновационных команд		
Оценка отношения сотрудников к изменениям и проведение работы по снижению сопротивления изменениям	+	+

В практике передовых компаний получил широкую поддержку метод мотивации на основе ключевых показателей эффективности (КПЭ) [3]. Можно выделить пять аргументов в пользу применения системы КРІ в мотивации персонала:

1) 100%-ная ориентация на результат – сотрудник получает вознаграждение за достижение результата и за выполнение работ, которые должны привести к результату;

2) управляемость – позволяет корректировать направленные усилия сотрудников без серьезной модификации самой системы при изменении ситуации на рынке;

3) справедливость – достойная оценка вклада сотрудника в общий успех компании и справедливое распределение рисков (между сотрудником и компанией) в случае неуспеха;

4) понятность – сотрудник понимает, за что компания готова его вознаграждать, компания понимает, за какие результаты и сколько она готова заплатить;

5) неизменность – любой сотрудник выстраивает свою работу в соответствии с системой мотивации.

Немаловажную роль в условиях инновационных преобразований играют мероприятия по формированию организационной культуры, способствующей сплоченности коллектива, повышению «корпоративного духа» и общей благоприятной психологической обстановки в коллективе. Это позволит уменьшить текучесть кадров и повысить лояльность работников к нововведениям.

Инновации меняют привычный уклад жизни людей и общества, поэтому в период инновационных преобразований работа с персоналом имеет особую актуальность.

Использованные источники:

1. Бухалков М.И. Система мотивации и стимулирования продуктивного труда персонала/Нормирование и оплата труда в промышленности. 2013. №7. С.34-41.
2. Александрова А.В., Кондрашева Н.Н. Мотивация персонала на основе КРІ. Теоретические и практические вопросы науки XXI века: сборник статей Международной научно - практической конференции. 28 февраля 2014 г.: в 2 ч. Ч.2 - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. С 52-55.
3. Государственная программа РФ «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gosprogrammy.gov.ru /Дата обращения: 20.02.2014

*Вахитова Э.Я., к.с.н.
ст. преподаватель
Юнусбаева В.Ф.
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЕБЕНКА

Многие родители детей дошкольного возраста встают перед вопросом: отдать ребенка в ДОУ или нанять няню, а может быть просто оставить дома с бабушкой. Психологи, педагоги-дошкольники, учителя начальных классов и вдумчивые родители единодушны: ребенку гораздо лучше ходить в дошкольное учреждение, чем сидеть дома с мамой, бабушкой или няней. Так зачем же ребенку ходить в ДОУ?

ДОУ нужно рассматривать, как начало социализации. Наша жизнь социальна по сути, поскольку каждый живет не один, не сам по себе, а в обществе. Мы всегда пребываем в определенных сообществах: ДОУ, школа, институт и, наконец, профессиональные коллективы, в которых мы всю жизнь работаем. Родителям можно быть убежденными индивидуалистами, замкнутыми и необщительными, но необходимо помнить: примерно начиная с трех лет ребенок нуждается в общении с другими детьми. Кроме общения со сверстниками в дошкольном учреждении ребенок учиться общаться и с взрослыми. Опыт общения с воспитателями в дошкольном учреждении помогает ребенку в дальнейшем избежать трудностей в установлении отношений со школьными учителями. Малыш узнает, что помимо мамы есть и другие взрослые, к мнению которых нужно прислушиваться, а иногда и просто подчиняться [1].

Еще один аргумент в пользу ДОУ, ребенок знакомится с определенными правилами поведения и учится соблюдать их. Приучить детей к дисциплине – одна из сложнейших задач. Чтобы справиться с ней, нужно помнить, что ребенок – это не взрослый в миниатюре, а совершенно другая личность со своими специфическими реакциями на происходящее и особым восприятием мира. Именно ДОУ приучает малыша к строгому распорядку дня, который так сложно соблюдать дома. Именно ДОУ приучает ребёнка к обязательным утренним развивающим занятиям и правилам поведения на них, что очень важно для школы. Те дети, которые ходили хотя бы года два в дошкольное учреждение до школы, легче воспринимают школьный распорядок и дисциплинарные ограничения.

Жизнь ребенка в дошкольном коллективе наполнена яркими событиями, организованными командой профессионалов. Родители вряд ли смогут обеспечить ребенку столь качественное и разностороннее развитие, как специалисты ДОУ. Плохо ли, хорошо ли, но детей готовят в школе. Рисование, лепка, конструирование, развитие речи, музыкальные занятия и физкультура – этот минимальный "джентльменский набор" обеспечит и

самый простенький государственный садик. Внимательный педагог дошкольного учреждения может подсказать заранее родителям, где именно слабые места малыша. А те, в свою очередь, могут принять адекватные меры заранее, а не тогда, когда сын или дочка провалятся при тестировании перед школой.

Еще один плюс ДООУ - преодоление стандартного набора детских болячек в раннем возрасте. Считается, что детсадовские дети болеют чаще, так как они обмениваются, примитивно говоря, бактериями друг друга. Но даже если ребенок цепляет на себя абсолютно все болячки, лучше преодолеть этот этап в дошкольном учреждении, чем в младшей школе, пропуская занятия и отставая по предметам.

Конечно, есть и минусы в посещении ДООУ:

1) Стресс. Расставание с родителями, домом, хоть и ненадолго - это большой стресс для малыша. У него может ухудшиться сон, аппетит, настроение. Но со временем, он, конечно же, привыкнет к дошкольному учреждению и будет принимать его, как обычный уклад дел.

2) Болезни. Посещая дошкольное учреждение, ребенок будет часто болеть. Поэтому маме или папе, особенно первые несколько месяцев, придется брать больничные.

3) Плохие слова. Ребенок научится от других детей неприличным словам. Но ведь в некоторых семьях, папы и даже мамы, при ребенке могут позволить себе употребление нецензурной лексики [2].

И всё же, главные задачи, стоящие перед ребенком в ДООУ: постичь принципы коллективного общения, узнать, что такое права и обязанности, а также впервые примерить на себя роль ученика и исполнителя. Если малыш не решит эти задачи еще в дошкольном учреждении, то ему придется решать их уже в школе дополнительно к школьным задачам, что, конечно, сложнее.

Использованные источники:

1. Программа воспитания и обучения в детском саду / отв. ред. М. А. Васильева. М., 2012.
2. Ерофеева Т. И. Изучение подходов к организации вариативного обучения детей дошкольного возраста. Проблемы дошкольного образования: матер. науч. конф. М., 2012.

*Вахонина А.П.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В данной статье рассмотрена организация деятельности налоговых органов региона, выявлен ряд проблем стоящих перед ними, приводятся пути решения данных проблем.

Ключевые слова: налогообложение, информация, налоговые органы, регион, контроль, налогоплательщик

Рассматривая деятельность налоговых органов, как в России, так и в региональном разрезе на примере РМ, можно выделить ряд проблем и недостатков организации работы налоговых органов, требующих устранения.

Одна из приоритетных задач налоговых органов - совершенствование работы с налогоплательщиками, создание для них необходимых условий для исполнения обязанностей по уплате налогов, в том числе внедрение и развитие информационной системы представления налоговых деклараций в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. В этой сфере было проделано немало работы и введено в действие множество новшеств, позволяющих упростить работу налоговых органов. Вместе с этим в сфере информатизации деятельности налоговых органов имеется немало проблем [1].

Можно выделить ряд проблем в организации деятельности налоговых органов, не позволяющих в полной мере достичь целей модернизации.

Не всегда необходимая квалификация сотрудников налоговых организаций, что нередко приводит к появлению столкновений между налоговыми органами и налогоплательщиками, исходя из этого, необходимо непрерывно повышать квалификацию инспекторов, в особенности отделов работы с налогоплательщиками, камеральных и выездных проверок, путём введения новых, усовершенствованных информационных технологий в образовательный процесс.

Отношение налогоплательщиков к своим обязанностям и налоговой структуре в целом поменяется, если они в определенных деяниях со стороны налоговых организаций ощутят, что все стандарты и законы, направленные на совершенствование их положения, не просто созданы, а соблюдаются, и при этом замечен позитивный результат.

Конечная задача увеличения качества услуг, предоставляемых налогоплательщикам, состоит в решении простой, однако весьма необходимой задачи - переломить отрицательное отношение налогоплательщиков к налоговым органам и тем самым увеличить их

налоговую дисциплину. Директивным принципом данной тенденции реформы считается направленность на то, чтобы, вступая во взаимодействие с налоговыми органами, плательщик никак не ощущал чувства раздражения, в том числе и в случае если к нему применяются мероприятия принуждения. Налогоплательщики обязаны рассчитывать на получение квалифицированной поддержки и своевременной информации вне зависимости от того, подают ли они свою налоговую декларацию, исполняют ли они налоговый платёж или проходит налоговая ревизия [2].

Линейно - функциональное построение на уровне территориальных налоговых органов имеет ряд существенных недостатков:

- структура жёсткая и с трудом реагирует на какие-либо изменения;
- у каждого из функциональных подразделений образуются специфические цели, что затрудняет горизонтальное согласование;
- строгая профессиональная специализация сотрудников затрудняет их взаимозаменяемость;
- организация директивных связей по однолинейному принципу способствует возникновению конфликтных связей между отделами при решении вопросов, находящихся на пересечении функций структурных подразделений.

Необходимо ослабить строго функциональную систему управления. Для достижения этой цели, необходима инициативность персонала. Основными принципами управления необходимо сделать коллективное и децентрализованное принятие оперативных решений, основанных на взаимном обмене проблемно - ориентированной информацией через базы данных общего пользования.

Несовершенство автоматизированной информационной системы налоговых органов (АИС «Налог») влечёт за собой снижение уровня надёжности, производительности и адаптивности [3].

Таким образом, необходимо на региональном уровне создать Концепцию единой автоматизированной системы отбора налогоплательщиков. Данная идея предоставит шанс решить несколько крайне важных задач. Во-первых, обеспечивать несложность применения автоматизированных средств обработки информации. Во-вторых, сокращать влияние человеческого фактора присутствие при осуществлении мероприятий налогового контроля. В-третьих, оперативно корректировать деятельность нижестоящих налоговых учреждений в режиме реального времени. И, в конечном счете, уместно применять имеющиеся ресурсы - как технические, так и кадровые.

Эта идея помимо этого принесет вероятность выполнения требований законодательства о налогах и сборах и правовых операций ФНС Российской Федерации в части соблюдения сроков исполнения камеральных и выездных налоговых ревизий, а помимо этого периодичности их выполнения. С ее

помощью возможно станет открывать более вероятные зоны риска (нарушения налогового законодательства) и различать уровни налогового контроля.

Несмотря на то, что в процессе информатизации налоговых органов были достигнуты существенные результаты в повышении эффективности их деятельности, остаются ещё нерешёнными достаточное количество проблем, начиная с несовершенства налогового законодательства и заканчивая проблемами в сфере использования информационных технологий.

Вопрос регистрации фирм-однодневок считается результатом не выявления признаков указанных организаций на стадии основания. Борьба с регистрацией «компаний-однодневок» обязана быть нацелена на устранение либо признание противозаконно разработанных аналогичных учреждений, а кроме того в устранение последующего выполнения хозяйственных операций. Появляются проблемы в ходе внесения изменений в данные о юридических лицах, пребывающих в период реорганизации. Гражданский кодекс РФ, закон № 129-ФЗ, иные законодательные акты не содержат ограничений согласно внесению изменений в учредительные документы и их дальнейшей регистрации в налоговых органах, в случае если учреждение пребывает на стадии реорганизации. В соответствии с п.2. ст.20 закона №129-ФЗ не допускается государственная регистрация только лишь в случае пребывания юридического лица в стадии ликвидации [4].

Налоговые органы обязаны осуществлять мероприятия согласно работе с фирмами-однодневками, что даст возможность:

- не позволять регистрации компаний «однодневок» при присутствии доказательств неимения намерения лица зарегистрировать компанию;
- не позволять последующее проведение хозяйственных операций от имени неуполномоченных персон;
- получать вспомогательные подтверждения о правдивости предоставляемой информации и согласовании требованиям ст. 169, 252 НК РФ (при наличии почерковедческой экспертизы). [2]

Помимо этого, имеются конкретные трудности в области регистрации налогоплательщиков. [2].

Во избежание незаконного принятия решения о регистрации организации, при работе с бумагами, поступившими от заявителя, требуется наделить налоговые аппараты возможностями по проведению правовой экспертизы документов. Мероприятия, которые рекомендуются к проведению налоговыми органами на стадии регистрации и учета налогоплательщиков:

- 1) при анализе документов на регистрацию осуществлять контроль на предмет совпадения адреса места пребывания постоянно функционирующего исполнительного органа, подходящего в заявлении о общегосударственной регистрации с адресом «массовой регистрации»

используя электронный источник «Адреса массовой регистрации» в официальном интернет-веб-сайте ФНС [2];

2) в случае если учредитель - физическое лицо либо начальник вновь создаваемого юридического лица является массовым учредителем либо руководителем необходимо вплотную вплоть до исполнения регистрационных действий пригласить и письменно опросить это физическое лицо на предмет его причастности к юридическому лицу;

3) при реализации зрительного контроля платежных документов на предмет их достоверности, в случае возникновения колебаний в подлинности представленных платежных документов необходимо определить взаимосвязанность с надлежащей кредитной организацией с целью извлечения доказательства уплаты госпошлины;

4) в связи с тем, что имеют место случаи фальсификации подписи и печати нотариуса необходимо в отношении учреждений, имеющих свойства компаний-однодневок особый интерес уделять подлинности печати и подписи нотариуса, с целью чего нужно осуществлять подходящие требования нотариусу, обозначенному в заявлении о регистрации.

В связи с проблемой регистрации в процессе реорганизации, в частности, по причине неимения нормативной базы и технических потенциалов внесения изменений в название юридического лица, прекращающего деятельность, рекомендовать не рассматривать поступающие после начала процедуры реорганизации, претензии в налоговые органы согласно предлогу указания старого наименования в свидетельстве о внесении записи о прекращении работы юридического лица.

Оценивая организацию контрольной деятельности налоговых органов РМ, следует отметить следующее. За 2013 год проведено 720 камеральных проверок налоговых деклараций организаций, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и на внутреннем рынке, заявившем НДС к возмещению, из них в 38 случаях выявлены нарушения. Отказано в возмещении НДС по результатам камеральных проверок на сумму 13896 тыс. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество камеральных проверок обоснованности возмещения НДС снизилось на 107 проверок или на 12,9%. В среднем на одного работника налоговой службы, осуществляющего камеральные проверки, за 2013 год, пришлось 2224 камеральных проверок. Следует признать, что контрольная работа налоговых органов в части камеральных проверок, не смотря на имеющиеся положительные показатели, все еще находится на низком уровне.

Мероприятия в области увеличения производительности контрольной деятельности налоговых организаций РМ обязаны носить целостный характер и касаться различных аспектов их работы в рамках исполнения налогового контроля. В качестве первенствующих возможно отметить следующие:

- формирования целостной информативной базы налоговых

организаций, содержащей в себе сведения о налогоплательщиках в РМ, среднестатистические сведения согласно отраслям и категориям налогоплательщиков, а кроме того иные сведения, отображающие деятельность хозяйствующих субъектов;

- исследования эффективных способов установления налоговой базы во взаимоотношении разных типов деятельности и косвенных параметров, определяющих работу учреждений;

- улучшения порядка установления последовательности налогоплательщиков с целью выполнения выездных налоговых проверок и раскрытия приоритетных отраслей экономики, в связи которых нужно выработать методы камеральных проверок;

- формирования базы данных налоговых нарушений, обнаруженных в следствии выполнения камерального контроля, с целью применения в выездных налоговых проверках и т.д. [3].

Таким образом, необходимо подчеркнуть, что осуществление указанных предложений согласно совершенствованию работы налоговых органов РМ станет содействовать увеличению качественного уровня работы налоговых органов, что является одним из главных критериев обеспечения полного и своевременного поступления в бюджетную систему налогов и иных обязательных платежей. При этом особое внимание следует уделить выявлению путей оптимизации взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов при осуществлении государственной регистрации и учета, в том числе процедуры электронной регистрации налогоплательщиков, автоматизации учета.

Использованные источники:

- 1 Бетина Т. А. Причины несовершенства налогового контроля в российской практике. Концепция предпроверочного контроля на основе зарубежного опыта и специфических особенностей экономики Российской Федерации / Т. А. Бетина. - Налоговый вестник. – 2012. – № 4. – С. 11-16.
- 2 Волкова Г.С. Модернизация налоговых органов: человеческий фактор / Г. С. Волкова // Российский налоговый курьер. - 2010. - № 7. – С. 15-19
- 3 Гусева Т. Совершенствование механизма проведения налоговых проверок и оформления их результатов / Т. Гусева. - Право и экономика – 2013. – № 2. – С. 34 - 40.
- 4 Костин А.А. Информирование налогоплательщиков налоговыми органами / А. А. Костин // Бухгалтерский учет. - 2010. - № 9. - С. 9-12.

*Вервекина Е.А.
магистрант первого курса
исторический факультет
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ КАК ВКЛАД В ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РЕГИОНА

Разработка и решение проблем формирования имиджа регионов становятся в настоящее время все более актуальными. В настоящее время в России наряду с целым рядом социально-экономических проблем на передний план выходят вопросы, связанные с трансформацией территориально-политического устройства и региональной политикой.

Алтайский край, являясь динамично развивающимся регионом, старается налаживать международные и межрегиональные отношения, таким образом, создавая позитивный международный имидж. Договоренности о сотрудничестве достигнуты с такими государствами, как: Украина, республика Болгария, республика Узбекистан, республика Беларусь, республика Казахстан, Монголия, ФРГ, КНР, республика Таджикистан.

Ключевая роль в осуществлении международной деятельности края принадлежит управлению Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей.

Международная деятельность Алтайского края осуществляется на основании Федерального закона от 4 января 1999 года № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», Федерального закона от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», постановления Администрации Алтайского края от 15 марта 2010 года № 90 «Об утверждении Положения о порядке осуществления международных и внешнеэкономических связей в Алтайском крае», а также других федеральных и краевых нормативно-правовых актов и рамочных соглашений о сотрудничестве.

Алтайский край – регион, специализирующийся на производстве сельскохозяйственной продукции, богатый уникальными для потребителей зарубежных стран природными ресурсами. Край занимает первое место среди регионов России по площади пашни, причем практически все полученное в крае зерно является продовольственным. Несомненным преимуществом Алтайского края является выгодное географическое положение вблизи активно растущих рынков Центральной и Юго-Восточной Азии.

Учитывая специфику структуры производства региона, в качестве основной перспективы в области развития внешней торговли можно обозначить увеличение экспорта продукции алтайских зернопереработчиков в страны Центральной и Юго-Восточной Азии. Это не только позволит

загрузить мощности предприятий данного сектора и обеспечить занятость населения и налогооблагаемую базу, но и будет способствовать увеличению российского экспорта за счет освоения новых рынков, усилению геополитического влияния России в этих странах.

Ввиду слабой инфраструктуры рынка (дефицит элеваторов и практическое отсутствие логистической инфраструктуры) представляется перспективным привлечение заинтересованных зарубежных компаний и корпораций к инвестированию в проекты развития мощностей по хранению зерна и его транспортировке.

Алтайский край располагает значительными объемами другой продовольственной продукции, которая могла бы найти спрос у зарубежных потребителей (плодоовощная продукция, мед, сыры, сливочное и подсолнечное масло).

Одним из перспективных направлений развития международных связей Алтайского края в области здравоохранения является реализация инновационных проектов по производству лекарственных препаратов на основе продукции пантового мараловодства и оленеводства.

В контексте дальнейшего развития внешнеэкономических связей региона перспективной представляется туристическая отрасль, что обусловлено не только своеобразными природно-климатическими условиями, но и удачным геополитическим положением (граница с тремя государствами). К сфере приграничного туризма проявляют интерес зарубежные фирмы как в качестве инвесторов, так и поставщиков оборудования для туркомплексов и баз отдыха.

Прилагаются усилия к развитию трансграничного туристического кольцевого маршрута «Алтай - золотые горы», который проходит вокруг Алтайских гор по территории России, Китая, Монголии, Казахстана. Обозначены наиболее привлекательные туристические объекты, произведена оценка транспортной инфраструктуры (дороги и места размещения туристов).

По-прежнему актуально для Алтайского края международное сотрудничество в технологической области, поскольку алтайские производители пока не могут предложить конкурентоспособное производственное оборудование (комплексы по производству бетона, кирпича, сайдинговых панелей, упаковочное оборудование, деревообрабатывающее оборудование и т.д.). В связи с этим целесообразно осуществление поставок в Алтайский край технологического оборудования, сельскохозяйственной, дорожно-строительной, снегоуборочной и коммунальной техники, запасных частей к ней. Алтайский край, в свою очередь, может предложить зарубежным партнерам продукцию машиностроительной отрасли, которая на сегодняшний день дешевле мировых аналогов – это котельное оборудование и продукция оборонной промышленности.

Среди перспективных направлений развития международных связей края с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона следует отметить развитие сотрудничества в рамках Ассоциации Региональных Администраций стран Северо-Восточной Азии, что будет способствовать укреплению межрегионального сотрудничества России с Японией, Республикой Корея, Монголией и Китайской Народной Республикой.

Анализируя последние достижения, следует отметить, что наиболее продуктивное сотрудничество осуществляется со странами ближнего зарубежья. Это легко объяснимо, так как близость территорий значительно упрощает поставки продуктов, товаров, а также в целом упрощает вопросы связи и транспортировки.

Перспективы развития и возможности Алтайского края для формирования его позитивного международного имиджа представляются нам действенными. Ряд приоритетных направлений развития края будут существенным образом полезны для формирования его позитивного международного имиджа.

Международная деятельность Алтайского края является значимым фактором для социально-экономического развития региона и эффективным инструментом в интеграции Алтайского края в мировую экономику.

Вешнякова Т.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и управление»

Игумнова Е.О.

студент

Мурзина Т.В.

студент

специальность «Экономика и управление на предприятии»

Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС)

Россия, г. Тольятти

ИССЛЕДОВАНИЕ БЮДЖЕТА ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА

Важнейшим экономическим показателем-индикатором уровня жизни населения является показатель «бюджет прожиточного минимума». Бюджет прожиточного минимума (кратко - прожиточный минимум) одно из центральных понятий системы минимальных социальных гарантий, предоставляемых государством населению. Прожиточный минимум - это показатель объема и структуры потребления важнейших материальных благ и услуг минимально допустимого уровня, обеспечивающего поддержание активного физического состояния взрослых, социального и физического развития детей и подростков. Как правило, уровень прожиточного минимума в развитых странах выше, чем в развивающихся.

В соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», принятого Государственной Думой 10 октября

1997 г. и одобренного Советом Федерации 15 октября 1997 г., прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается для:

- оценки уровня жизни населения РФ при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;
- обоснования устанавливаемых на федеральном уровне МРОТ и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;
- формирования федерального бюджета.

Величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам в целом по Российской Федерации и в субъектах РФ определяется ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Государственного комитета РФ по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, и она в соответствии с Федеральным законом «О потребительской корзине в целом по РФ» устанавливается для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ. Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети) в целом по РФ определяется не реже одного раза в пять лет и устанавливается в следующих составе и объемах (в натуральных показателях).

Таблица 1.

Изменение величины прожиточного минимума с 2009-2012 гг. [1]

Годы	Все население	По социально-демографическим группам			Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, процентов
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
1	2	3	4	5	6
2009	5153	5572	4100	4930	327,9
2010	5688	6138	4521	5489	333,3
2011	6369	6878	5032	6157	326,3
2012	6510	7049	5123	6259	354,2

Величина прожиточного минимума в субъектах РФ устанавливается органами исполнительной власти с учетом социально-экономического положения региона и других факторов. Например, в северных регионах, в Сибири и на Урале прожиточный минимум выше, чем в среднем по стране. В связи с транспортной удаленностью регионов, возрастают цены на продукты питания и услуги, следовательно, потребительская корзина в отдаленных регионах выше, чем в центральных.

По данным Росстата за III квартал 2013 г. прожиточный минимум составил: на душу населения 7429 рублей, для трудоспособного населения - 8014 рублей, пенсионеров - 6097 рубля, детей - 7105 рублей. Если в 2009 году прожиточный минимум составлял 5135 рублей, то в 2013 - Это свидетельствует о том, что Правительство РФ реализует стратегию борьбы с бедностью.

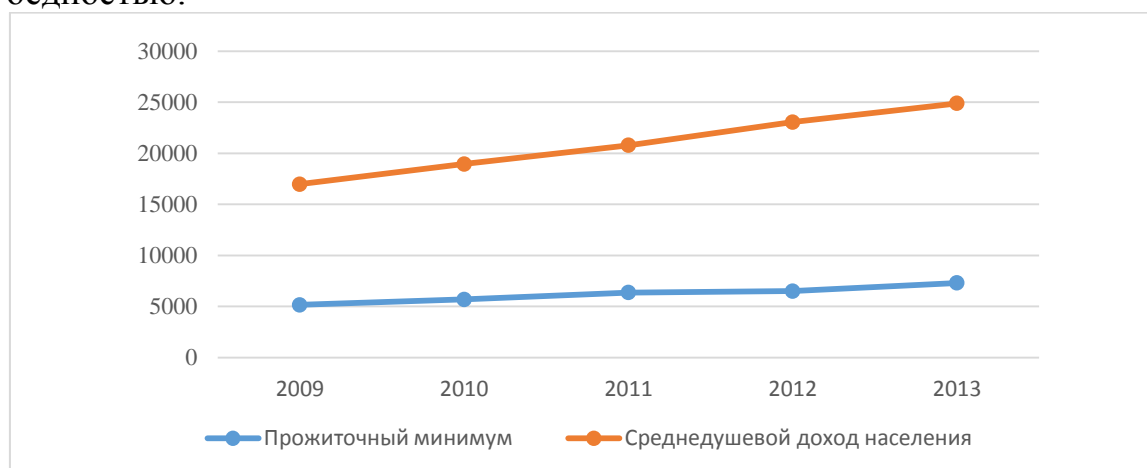


Рис. 1. Динамика величины прожиточного минимума и уровня среднедушевого дохода. [6]

Как видно из рис. 1, темпы роста дохода значительно опережают темпы роста прожиточного минимума. Величина среднедушевого дохода выше величины прожиточного минимума более чем в 3 раза, что говорит о процессе углубления дифференциации населения по уровню доходов. Таким образом, в государстве существует проблема низких темпов роста прожиточного минимума, которые значительно отстают от темпов роста среднедушевого дохода населения и инфляции.

Одной из причин существующей проблемы является несовершенная методика расчета прожиточного минимума, используемая при определении его величины. По существующей методике расчета прожиточного минимума определяется лишь минимальная продуктовая корзина, в процентах к ней определяется структура прожиточного минимума.

Согласно расчетам Правительства РФ в потребительскую корзину трудоспособного гражданина за 2014 г. в год входят: 100,4 кг. картофеля, 114,6 кг. овощей, 60 кг. свежих фруктов, 126,5 кг. хлеба и хлебопродуктов, 58,6 кг. мясных и 18,5 кг. рыбопродуктов соответственно.

Таблица 2.
Состав продуктов питания в потребительской корзине 2014 г.

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	76,6
Картофель	кг	100,4	80	88,1

Овощи и бахчевые	кг	114,6	98	112,5
Фрукты свежие	кг	60	45	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54	44
Рыбопродукты	кг	18,5	16	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290	257,8	360,7
Яйца	штука	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11	10	5
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

По данным Федеральной службы государственной статистики, в потребительскую корзину в первую группу включены продукты питания, которые составляют почти 50% ее стоимости (для сравнения, в странах Западной Европы, эта цифра не превышает 20%). Во вторую группу включены непродовольственные товары - одежда, обувь, головные уборы, бельё, лекарства. Третья группа потребительской корзины включает в себя услуги: коммунальные услуги, расходы на транспорт, культурные мероприятия и прочее.

Структура величины прожиточного минимума по группам населения в III квартале 2013 года
процентов

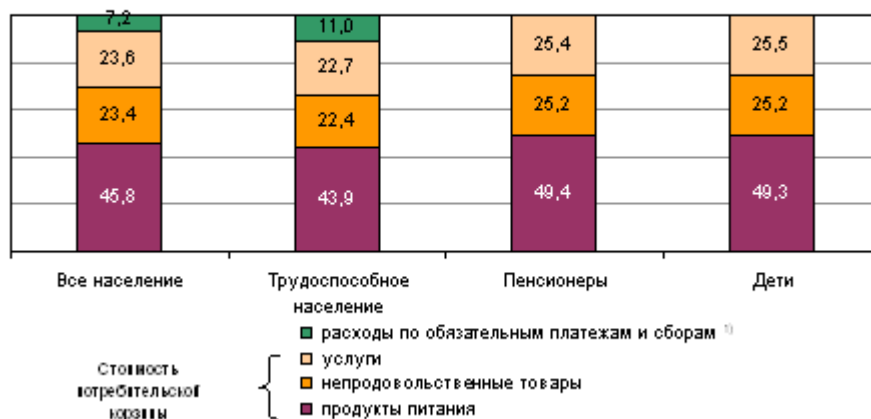


Рис. 2. Структура величина прожиточного минимума по группам населения в III квартале 2013 г. [7]

В СССР тоже существовала подобная потребительская корзина. В ней также были заложены продукты питания, непродовольственные товары и виды услуг. На закате советской власти, в 1989 году вышел документ «Минимальная потребительская корзина мужчины работоспособного возраста», в котором прописано, что «такой подход ориентирует минимальный потребительский бюджет на удовлетворение физиологических потребностей на крайне низком уровне, не оставляя возможностей для

развития личности». Иными словами это был перечень того, что необходимо одному человеку для жизни

Таблица 3

Сравнение продуктовых товаров в потребительской корзине СССР и России

Наименование	Корзина россиянина (2014г.)	Корзина жителя СССР (1989г.)
Хлеб и макаронные изделия	126,5	Не нормировались
Мясо	58,6	42
Рыба	18,5	24,5
Молоко и молокопродукты	290	209

Но если посмотреть этот список и существующий перечень, входящий в потребительскую корзину, то можно найти множество различий. Список советской корзины большой, поэтому лучше остановиться на основных продовольственных товарах, которые были заложены в потребительскую корзину в 1989 году и современную потребительскую корзину. [2]

Мясо в корзине СССР составляла 42 кг, а если конкретно, то 15 кг говядины, 10,8 баранины и 10,9 кг свинины. Теперь, норма потребления мяса составляет 58,6 кг, но только указывается она не по видам мяса, а просто, как мясопродукты (не трудно догадаться, что имеется в виду). Интересным выглядит сравнение норм потребления хлеба. В 1989 году хлеб вообще не закладывался в потребительскую корзину (о нехватке хлеба, никто даже не думал). С 2011 года нормой на одного человека сделали 366 грамм в сутки, а с 2013 года нам положено по 346 грамм. В эти 346 грамм входят также макаронные изделия, мука, крупы и бобовые.

Таблица 4

Состав продуктов питания в потребительской корзине 2014 г.

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб. м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт.ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездов в год	619	150	396
Услуги культуры	% от расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	% от расходов на услуги в месяц	15	15	15

В составе услуг потребительской корзины не выделяется очевидных и привычных для каждого услуг таких как Интернет, расходов на транспорт. В потребительской корзине заложено всего лишь 5% на культуру от потраченных на услуги средств, это меньше 100 р. в месяц. На эти деньги невозможно позволить себе ни поход в кино, тем более в театр. Если сравнивать с потребительской корзиной в СССР, то в ней были учтены несколько видов культурного отдыха: кино, цветы, дискотеки и парки, концерты, музеи и выставки, экскурсии, стадионы.

В развитых странах уделяют намного больше внимания услугам в потребительской корзине и методика расчета у них иная. Для сравнения, в США, нормы потребления рассчитаны по уровню среднемесячной зарплаты для каждого жителя. Прожиточный минимум составляет около 60 % от ежемесячного дохода. В США человек с доходом в 800–900 долларов сразу получает социальную помощь от государства. В Америке нет такого понятия, как потребительская корзина. Там рассчитывается определенный набор товаров и услуг для каждого жителя в отдельности, живущего в конкретном штате. Показателем, который применяют при подсчете такого вида потребительской корзины, служит индекс потребительской цены, показывающий средний уровень соотношения цен и товаров для конкретного человека за определенный промежуток времени. Требованием государственного управления в США является наблюдение за уровнем жизни населения. Если прожиточный минимум не дотягивает до установленного уровня, государство выделяет дотацию, но расходы на бензин и алкоголь с сигаретами туда уже не входят. «Потребительская корзина» США на 2014 год насчитывает около трехсот наименований, где самый большой процент соответствует продуктам питания, в ней есть даже расходы на бензин, сигареты, алкоголь и еду вне дома. Расчет производится по наименьшей цене, зафиксированной государством.

Прожиточный минимум Франции составляет менее 50 % от средней заработной платы по всей стране. Во Франции состав потребительской корзины включает более 500 наименований и обеспечивает нормальный уровень жизни, который ежегодно пересматривается. Сама потребительская корзина служит основанием установления индекса цен и инфляции, от которых определяется минимальный размер трудовой оплаты. В корзину француза вписаны даже вино, походы в ресторан, посещение салонов красоты.

В Германии потребительская корзина учитывает национальный менталитет, составляется в соответствии со вкусами и предпочтениями жителей страны по основным социально-демографическим группам населения: большие семьи с детьми; матери-одиночки; пенсионеры; дети. Заказать пиццу на дом, прибегнуть к услугам фитнес - центра или солярия, приобрести готовые полуфабрикаты, различная выпечка, испеченная по домашним критериям, — это лишь малый перечень того, что входит в

основной список. Каждые пять лет обновляется список потребляемых продуктов, так как многие выходят из употребления, как, например, упал спрос на продукты в стеклянных банках и возрос на полуфабрикаты. [5]

Прожиточный минимум в европейских и других развитых странах является показателем достаточно высокого уровня жизни из граждан и благосостояния страны в целом, в частности – социально-экономического уровня этих стран. Известно, что социально-экономические гарантии государства обеспечиваются высоким уровнем производительности труда трудоспособных граждан, и, как следствие, высокими темпами роста ВВП. В настоящее время в России отмечается отсутствие динамики экономического роста, что не позволяет в ближайшей перспективе надеяться на значительное повышение величины прожиточного минимума.

Повышение прожиточного минимума - не столько социальная, сколько экономико-финансовая проблема страны, и ее следует решать в условиях многофакторных тенденций социально-экономического развития государства. Основными показателями, влияющими на величину минимального прожиточного минимума, являются: уровень ВВП на душу населения, уровень средней заработной платы по стране, среднедушевой доход и расходы населения, уровень инфляции, а так же научно разработанные стандарты потребления. Таким образом, выявленные противоречия и методические несовершенства расчета прожиточного минимума свидетельствуют о необходимости формирования в России законодательской, методической и нормативной базы для регулирования социально – экономического развития и повышения уровня жизни населения.

Использованные источники:

1. Величина прожиточного минимума [Электронный ресурс]/ Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_41kv.htm
2. Минимальная потребительская корзина - СССР и сегодня [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://borninussr.livejournal.com/74154.html>
3. Потребительская корзина на 2014 год: состав [Электронный ресурс]// «Деловая жизнь». Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html>
4. Прожиточный минимум: как его понимают в России [Электронный ресурс]// «Союзное вече» Режим доступа: <http://www.souzveche.ru/articles/economics/22078/>
5. Потребительские корзины разных стран мира [Электронный ресурс]// «О размерах и повышении зарплат в РФ». Режим доступа: <http://vsezarplati.ru/normativi/mrot/potrebitelskie-korziny-raznyx-stran.html>
6. Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Федеральная служба государственной статистики.

Режим

доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm

7. Структура величины прожиточного минимума [Электронный ресурс]/ Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/image793.gif

*Видус А.В.
студент гр.17990*

*Платонова Д.А.
студент гр.17990*

*Бубин М.Н., кандидат географических наук
научный руководитель, доцент*

*Юргинский технологический институт (филиал)
Национальный исследовательский Томский политехнический
университет
Россия, г. Юрга*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В общем комплексе проблем современного развития экономики огромную роль играет процесс становления предпринимательства. Сфера предпринимательской деятельности практически не ограничена и весьма разнообразна. Данная деятельность является одним из перспективных направлений рыночных преобразований в России. Но наряду с этим, появляется масса проблем, связанных с деятельностью предпринимателей. Одной из них является ежегодное изменение суммы страховых взносов. [1]

В процессе осуществления предпринимательской деятельности, индивидуальные предприниматели (ИП) должны уплачивать страховые взносы. Страховые взносы – это обязательные платежи, которые поступают от работодателей в интересах их работников и фиксируются в системе персонифицированного учета. Индивидуальные предприниматели, частные детективы, адвокаты нотариусы, занимающиеся частной практикой, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств самостоятельно уплачивают страховые взносы в виде фиксированного платежа. [2]

Согласно Федеральному закону № 336-ФЗ от 02.12.2013г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования» внесены изменения в Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Исходя из этого закона обязательные страховые взносы с января 2014г. изменились и составили 20 727,53 руб.

Индивидуальный предприниматель не платит сам себе заработную плату, а получает (или не получает) доход от предпринимательской

деятельности, поэтому существует особый порядок уплаты им страховых взносов за самого себя. Базой для начисления этих взносов является законодательно установленный на федеральном уровне минимальный размер оплаты труда (МРОТ), который по состоянию на 1 января 2014 года составляет 5 554 руб. (ст. 336 – ФЗ от 02.12.13). В 2010 – 2011гг. данный показатель был равен 4 330 руб., в 2012г. он составлял 4 611 руб., а в 2013г. увеличился на 594 руб. и был равен 5 205 руб.[3]

В таблице 1 приведены размеры страховых взносов и динамика их изменений за последние 5 лет.

Таблица 1

Динамика изменения размеров страховых взносов индивидуальных предпринимателей 2010 – 2014гг.

Наименование внебюджетного фонда	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год		2014 год	
	Ставка, %	Сумма, руб.	Ставка, %	Сумма, руб.	Ставка, %	Сумма, руб.	Ставка, %	Сумма, руб.	Ставка, %	Сумма, руб.
Пенсионный фонд России	20	10392	26	13509,6	26	14386,32	26	32479,2	26	17328,48
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1	572	3,1	1610,76	5,1	2821,93	5,1	3185,46	5,1	3399,05
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	2	1039	2	1039,2	-	-	-	-	-	-

Как видно из таблицы 1, суммы взносов и ставки страховых взносов в период с 2010г. по 2014г. изменялись. Пенсионный фонд России – процентная ставка в 2011г. увеличилась на 6 %, или на 3117,6 руб. по отношению к 2010г., и составила 26 %; в 2012 и 2013 годах эта ставка не изменилась, но увеличились размеры страховых сумм. В 2010г. они составили 10 392 руб., в 2011г. – 13 509,6 руб., в 2012г. – 14 386,32 руб., максимальная сумма взносов в 2013г. равна 32 479,2 руб., увеличение по сравнению с 2012г. составило 18362,88 рублей, и наконец, в 2014г. произошло снижение, и сумма взносов составляет 17 328,48 руб. По сравнению с предыдущим 2013 г. сумма взносов уменьшилась практически в 2 раза, уменьшение составило 15150,72 рубля.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – процентная ставка увеличивалась. В 2010г. она составила 1,1%, в 2011г. – 3,1%, в 2012г., 2013г. и 2014 г. она равна 5,1%. Но, как видно, размер страховых сумм заметно увеличился, если в 2010г. он равен 572 руб., то уже

в 2014 году составил 3 399,05 руб. Как видно за последние 5 лет сумма взносов увеличилась на 2827,05 руб. по сравнению с 2010 г.

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования – ставка в 2010г. и 2011г. составила 2%. Согласно законодательству начиная с 2012г. отчисления в этот фонд не производятся.

Такое изменение сумм страховых взносов непосредственно связано с изменением МРОТ, т.к. он периодически повышался, и менялись формулы их расчетов.

Таблица 2

Формулы расчета суммы страховых взносов за период 2010-2014гг.

Период	Формула
2010-2012 гг.	$\text{МРОТ} * \text{ставку взносов} (\%) * 12 (\text{месяцев})$
2013г.	$2 * \text{МРОТ} * \text{ставку взносов} (\%) * 12 (\text{месяцев})$
2014г.	$\text{МРОТ} * \text{ставку взносов} (\%) * 12 (\text{месяцев}) + 1\% (\text{от суммы превышения})$

Из представленной таблицы видно, что в период с 2010г. и по 2012г. действовала одна формула расчета суммы страховых взносов. В 2013г. формула изменилась, и сумма страховых взносов рассчитывалась исходя из двух МРОТ. Такое изменение привело к массовому закрытию ИП в России. В 2014г. для расчета суммы страховых взносов используется формула $\text{МРОТ} (5\ 554,00 \text{ руб.}) * \text{ставка взносов} (26\%) * 12 (\text{месяцев}) = 17\ 328 \text{ руб.}$ Но такой расчет возможен только в том случае, если годовой оборот денежных средств ИП не больше 300 000 руб. Если же годовой оборот превышает указанную сумму, то необходимо еще прибавить 1% от суммы превышения. Но есть и максимальный допустимый размер суммы страховых взносов – не более восьми МРОТ, умноженных на ставку, т.е. не больше 138 628 руб.

Изменение Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» связано с тем, что после попытки в 2013г. увеличить отчисления в фонды, число индивидуальных предпринимателей России сократилось на 500 000 человек и составило 3,5 млн. Чтобы исправить ситуацию, были внесены изменения в законодательство и в порядок расчета и уплаты страховых взносов ИП.

Произведем арифметический расчет для того, чтобы выяснить, выгодно ли такое нововведение для российских предпринимателей. Очевидно, что проигрывают те ИП, которые из-за нововведения отдадут фондам больше суммы 2013г. – 32 479 руб. Для этого необходимо найти разницу между прежним взносом и новой минимальной суммой: 32 479 руб. – 17 328 руб. = 15 151 руб. Учитывая, что платится 1% от оборота свыше 300 000 руб., в итоге: $15\ 151 * 100 + 300\ 000 = 1\ 815\ 100 \text{ руб.}$ Из приведенных расчетов следует вывод: предприниматели с выручкой свыше 1 800 000 руб. в 2014г. должны перечислять в Пенсионный фонд больше, чем в 2013г.

По состоянию на 1 января 2014г. около 70% из зарегистрированных ИП имеют оборот до 2 000 000 руб. в год, оставшиеся 30% – больше, а значит, именно они проигрывают от нового расчета суммы страховых взносов. Очевидно, что итогом изменения законодательства в 2013г. стала массовая ликвидация мелких ИП, так как эта группа предпринимателей не могла платить большие взносы. Изменение 2014г. грозит тем, что закрыть деятельность могут крупные субъекты малого бизнеса, так как именно они должны платить огромные суммы взносов (до 138 628 руб. в год). Таким образом, действующее законодательство не стимулирует развитие малого предпринимательства в России. [5]

Массовое закрытие предприятий малого бизнеса невыгодно субъектам Федерации – это не только удар по социальной сфере, но и потери для региональных бюджетов. ИП помогают сбору налогов с физических лиц, являясь источником доходов населения, способствуют созданию новых рабочих мест, обеспечивают занятость населения, в итоге уменьшается безработица. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально-нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, мигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. [6] Поэтому для российской экономики очень важно как можно скорее найти выход из сложившейся ситуации.

Решить проблему ликвидации индивидуального предпринимательства необходимо путем пересмотра и изменения законодательства. Закон провоцирует бизнес если не сниматься с учета, то не отражать реальные обороты. Итогом этого может стать увеличение числа недобросовестных предпринимателей, а значит формирование негативного образа предпринимателя.

Правительством России принята глобальная стратегия развития малого предпринимательства, из нее следует, что до 2020г. в малом и среднем бизнесе должна быть занята половина экономически активного населения страны. Многие делается – выдаются гранты на развитие предпринимательской деятельности, создаются различные фонды поддержки предпринимательства и т.д., но наряду с этим принимаются решения, которые перечеркивают все положительные моменты. [5]

Таким образом, малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица; помогает сбору налогов, а значит и пополняет бюджет страны, поэтому государство должно быть заинтересовано в решении проблем индивидуального предпринимательства. В частности, проблему высоких сумм страховых взносов необходимо решить путем пересмотра законодательства, где результатом должно быть снижение этой суммы.

Использованные источники:

1. Предпринимательство. Проблемы развития предпринимательства в России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=47734>
2. Повышение предпринимательских взносов привело к их массовому закрытию. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://opora.ru/>
3. Обязательные страховые взносы ИП. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://homestartup.ru/cons_obyazatelnie-strahovie-vznosi-ip.html
4. С начала 2014 года количество ИП сократилось. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.express-news.ru/index.php/news/economy/item/3942-s-nachala-2014-goda-kolichestvo-ip-sokratilos-v-rossii>
5. Страховые взносы: почему бегство бизнеса в тень продолжится. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/biznes-i-vlast/250231-strakhovye-vznosy-pochemu-begstvo-biznesa-v-ten-prodolzhitsya>
6. Шамбарас О.А. Роль малого бизнеса в социально-экономической системе регионов России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.intereconom.com/news.html>

Винокурова Н.П.
студент

**ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М. К. Аммосова»
Россия, г. Якутск**

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА И РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СТАБИЛИЗАЦИИ ИНФЛЯЦИИ

Денежно-кредитная политика традиционно рассматривается как важнейшее направление экономической политики государства.

Главной целью денежно-кредитной политики является обеспечение стабильности цен, эффективной занятости и рост реального объема валового национального продукта. Эти цели достигаются с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. В связи с этим текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, например, на фиксацию количества денег, находящихся в обращении, на определение уровня обязательных резервов, изменение учетной ставки и т.п.

Центральный Банк Российской Федерации является мощнейшим центром кредитной системы нашей страны. Его роль велика и в условиях

нынешней экономики она продолжает возрастать. Достаточно сказать, что Банк России является регулирующим центром в вопросах налично-денежного оборота, список его функций и задач огромен, однако наиболее важными задачами среди всех прочих является обеспечение устойчивости национальной валюты, снижение темпов инфляции, а также разработка единой государственной денежно-кредитной политики.

Центробанк опубликовал проект «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на период 2014-2016 гг.» Банк России в предстоящий трёхлетний период сохранит преемственность реализуемых принципов денежно-кредитной политики и планирует к 2015 г. завершить переход к режиму таргетирования инфляции.

Основной целью ДКП Банка России, в ближайшие годы, является снижение инфляции до 5.0% к концу 2014г., 4,5% - к концу 2015 и 4.0% к концу 2016года. Низкая и предсказуемая инфляция является одним из важнейших условий формирования сбалансированного и устойчивого экономического роста. Инфляция в РФ в июне 2014 года может составить 0,7–0,8%, при этом годовая инфляция по итогам июня может достичь 7,9–8%. "Существуют риски более высокой инфляции, как в связи с возможным возобновлением ослабления курса рубля, так и потенциальным повышением мировых цен на зерно (в том числе из-за падения украинского экспорта) и нарушением баланса спроса и предложения мясной продукции и сыров в случае резкого сокращения импорта", - полагает Минэкономразвития.

В странах Европы ситуация обратная, низкий уровень инфляции вызывает у аналитиков серьезные опасения. В мае инфляция, по оценкам «Евростат», неожиданно вернулась на уровень марта, опустившись с 0,7% до 0,5%. С декабря прошлого года инфляция в странах валютного блока остается ниже 1% годовых, то есть, по выражению главы Европейского Центробанка Марио Драги, находится в зоне риска. Это отражает низкую активность потребителей и стагнацию экономики в целом. Дефляция - повышение покупательной способности местной валюты, что проявляется в снижении индекса цен, по сути дела, инфляция с отрицательными темпами роста цен. Дешево - не всегда выгодно, за привлекательными на первый взгляд ценами стоят серьезные макроэкономические проблемы.

В качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики Банк России будет использовать ключевую ставку. При этом к 1 января 2016 года Банк России скорректирует ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки.

С 14 марта 2014 года Совет директоров Банка России принял решение оставить ключевую ставку на уровне 7,0% годовых, а 25 апреля 2014 года принял решение повысить ключевую ставку до 7,5% годовых в связи с возросшими инфляционными рисками. Вероятность превышения инфляцией целевого уровня в 5,0% в конце 2014 года значительно увеличилась. Это обусловлено более сильным, чем ожидалось, влиянием курсовой динамики

на потребительские цены, ростом инфляционных ожиданий, а также неблагоприятной конъюнктурой рынков отдельных товаров. Банк России не намерен снижать ключевую ставку в ближайшие месяцы. По оценке Банка России, принятое решение позволит замедлить инфляцию до уровня не выше 6,0% к концу 2014 года.

Проводимая в России денежно-кредитная политика направлена на обеспечение внутренней и внешней стабильности национальной валюты. Стабильно низкий уровень инфляции является условием для достижения устойчивого экономического роста, который позволит значительно повысить уровень жизни. Денежно-кредитная политика призвана способствовать установлению в экономике общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

Денежно-кредитная политика - очень действенный инструмент воздействия на экономику страны, не нарушающий суверенитета большинства субъектов системы бизнеса. В идеале денежно-кредитная политика призвана обеспечить стабильность цен, полную занятость и экономический рост - таковы ее высшие и конечные цели. В качестве проводника денежно-кредитной политики выступает Банк России. Без верной денежно-кредитной политики, проводимой Банком России, экономика не может эффективно функционировать.

Использованные источники:

1. Божечкова А. Инфляция и денежно-кредитная политика // Экономическое развитие России. - 2014. - № 1. - С. 6-9.
2. Красавина Л.Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. - 2011. - №3. – С.19-28.
3. Основные направления денежно-кредитной политики Банка России на 2013 год и на период 2014 и 2016 годов / Департамент исследований и информации ЦБ РФ, Москва, 2013 – 178 с.

*Вишневская Н.Г., к.э.н.
доцент
Мухамадьянова Л.В.
студент 5 курса
БашГУ
РФ, г. Уфа*

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ВИДЫ

Профессиональная адаптация – совершенствование профессиональных способностей на основе дополнительного освоения знаний и навыков, формирования профессионально необходимых личностных качеств, положительного отношения к своей работе.

Существенно ускоряют профессиональную адаптацию профессиональное обучение на рабочем месте (наставничество) и вне

рабочего места (семинары, курсы), наличие подробного описания работы и т. д. [2]

Психофизиологическая адаптация – освоение совокупности всех условий, оказывающих различное психофизиологическое воздействие на работника во время труда. Такими условиями являются: физические и психические нагрузки, уровень монотонности труда, санитарно-гигиенические нормы производственной обстановки, ритм труда, удобство рабочего места, внешние факторы воздействия (шум, освещенность, вибрация и т. п.). Составляющей психофизиологической адаптации является климатическая адаптация – приспособление работника к экологической среде предприятия и региона, в котором оно расположено (влажность, температура, часовой пояс и т. д.).

Облегчают психофизиологическую адаптацию научная организация рабочего места и рабочего процесса, производственная гимнастика (например, гимнастика для глаз для оператора ЭВМ).

Социально-психологическая адаптация – приспособление работника к руководителю, коллективу и организации, включение его в систему взаимоотношений членов коллектива с его традициями, нормами жизни, ценностными ориентациями. Составляющей социально-психологической является культурно-бытовая адаптация – освоение особенностей организации, ее быта, традиций проведения свободного времени в коллективе.

Существенно способствуют социально-психологической адаптации работника знакомство с традициями, нормами жизни, представление коллегам, участие в тренингах, ролевых играх, привлечение к выполнению общественной работы (например, подготовка корпоративного праздника), приглашение к совместному общению вне работы и т. д. [1]

Организационно-административная адаптация – усвоение работником особенностей организационного механизма управления, понимание места и роли своего подразделения и должности в общей системе целей и в организационной структуре. Важная и специфическая сторона организационно-административной адаптации – подготовленность сотрудника к восприятию и реализации нововведений (технического или организационного характера).

Организационно-административная адаптация существенно облегчается, когда нового работника знакомят с историей организации, клиентами и партнерами, разъясняют особенности организационной структуры, ключевые процедуры компании. Часто эта информация предоставляется в форме печатных материалов (положения, стандарты).

Экономическая адаптация – знакомство с экономическим механизмом управления организацией, системой экономических стимулов и мотивов, привыкание к новым условиям оплаты своего труда и различных выплат.

Способствуют успешной экономической адаптации работника разъяснение особенностей начисления заработной платы, знакомство с мотивационными программами.

Санитарно-гигиеническая адаптация – освоение работником требований трудовой, производственной и технологической дисциплины, правил трудового распорядка, санитарных и гигиенических норм. Проблем, связанных с санитарно-гигиенической адаптацией, можно избежать, если в первые же дни работы ознакомить нового сотрудника с правилами трудового распорядка, рассказать о требованиях, предъявляемых к организации рабочего места, приема пищи.

В процессе адаптации в организации работник проходит ряд стадий. Мнения специалистов относительно количества, длительности и содержания стадий различны[3].

Классической является точка зрения, в соответствии с которой в процессе адаптации работник проходит стадии ориентации (ознакомления), приспособления, ассимиляции и идентификации.

Продолжительность стадии ориентации (начального ознакомления) – от одного до нескольких месяцев. Работник получает информацию о новой ситуации в целом, о критериях оценки различных действий, об эталонах, нормах поведения[2].

На стадии приспособления происходит постепенное усвоение работником организационных стандартов, правил и стереотипов, установление конструктивных отношений с коллегами. Однако на этом этапе работник еще продолжает сохранять многие свои установки. Продолжительность этого этапа – от нескольких месяцев до одного года.

Стадия ассимиляции предусматривает приспособление к среде, принятие ее традиций, норм, системы ценностей. Происходит постепенная интеграция работника в организацию.

На стадии идентификации работник полностью отождествляет личные цели с целями коллектива и организации в целом. В зависимости от характера идентификации различают три категории работников: безразличные, частично идентифицированные и полностью идентифицированные. Полностью идентифицированные работники – «ядро» любой организации, они являются наиболее добросовестными и преданными.

Использованные источники:

1. Вишневская Н.Г., Ишмурзина Л.В. Совершенствование нормирования труда как способ снижения стресса на работе // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. 31 января 2014 г.: в 9 ч. Ч.1 / отв. ред. А.А. Сукиасян. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.– С.95-98
2. Володина, Н. Адаптация персонала. Российский опыт построения комплексной системы / Н. Володина. — М.: Эксмо, 2009.

3. Гусарова, Н.В. Строим эффективную адаптацию / Н.В. Гусарова // Отдел кадров: профессиональный ежемесячный журнал. 2009.- №1.- С. 107-111.

*Вишневская Н.Г., к.э.н.
доцент
Мухамадьянова Л.В.
студент 5 курса
БашГУ
РФ, г. Уфа*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Приходя в организацию, человек неизбежно должен чем-то жертвовать ради её интересов; ему безразлично, что, когда и в каких объёмах он должен делать, в каких условиях работать, с кем и сколько времени контактировать, что будет давать ему организация. От этого и ряда других факторов зависит удовлетворённость человека взаимодействием с организацией, его отношение к ней и вклад в её деятельность.

Под факторами, влияющими на адаптацию персонала, понимается «совокупность условий и обстоятельств, которые определяют темпы, результат, уровень и устойчивость адаптации»[4].

Как установили отечественные психологи, рациональные, прочные и вместе с тем достаточно осознанные навыки лучше формируются у новых работников в тех случаях, если учитываются следующие условия.

Во-первых, стимул и интерес к работе, повышающие эффективность упражнений. Молодые работники должны точно знать, каких качественных и количественных результатов им следует добиваться. С этой целью необходимо провести своевременный, четкий инструктаж, а также правильно организовать нормирование и планирование труда.

Во-вторых, для хорошей работы необходим контроль: предварительный, в процессе работы и по ее окончании. При правильно организованном контроле внимание молодых работников будет сконцентрировано на том, чтобы выполнить приемы без ошибок.

В-третьих, с самого начала установка молодых работников должна быть не столько на темп, сколько на качество. Темп должен увеличиваться после того, как операция будет хорошо усвоена и точно выполнена. Но темп должен быть с самого начала достаточно энергичным, но не в ущерб качеству продукции.

В-четвертых, упражнения должны быть систематическими и непрерывными. Перерыв в упражнениях на более или менее значительное время может привести к заметному ослаблению и даже потере приобретенного навыка.

В-пятых, в процессе упражнений происходит перестройка навыка, его совершенствование, отсюда – необходимость формировать у молодых

работников стремление улучшать свою работу, повышать ее темп и качество, внося в нее рационализаторское зерно [2].

Выделение факторов адаптации персонала, инициированных работником, обусловлено результатами многочисленных исследований, проведенных психологами и физиологами в рамках изучения связанных с ней проблем. Факторы разделяются на личностные и поведенческие. Первые являются относительно устойчивыми характеристиками работника; ко времени найма человек уже обладает определенным уровнем выраженности личностных особенностей, которые оказывают влияние на ход процесса адаптации и в целом на его результат. Поведенческие факторы адаптации проявляются непосредственно в трудовой деятельности работника. Они представляют достаточно широкий спектр активности, направленной на преодоление возникающих трудностей и поиск эффективной модели поведения в трудовой среде.

Ключевым фактором адаптации персонала, относящимся к организации, является отработанность организационного механизма управления ее процессом. Однако этот фактор не является единственным, что в очередной раз отражает взаимосвязь и взаимовлияние не только разных направлений деятельности службы персонала, но особенностей организации в целом [3].

Отдельно стоит отметить проблемы адаптации молодых работников. Особенно если речь идет о молодежи, которая уже имеет статус безработного. В данном случае могут помочь различные программы социальной адаптации, такие как, «Клуб ищущих работу», «Новый старт», «Диплом есть – что дальше?». [1]

Приведенные факторы показывают, что при разработке и оптимизации системы адаптации следует исходить из имеющихся возможностей предприятия и самого сотрудника; необходимо также учитывать различия на новом и прежнем местах работы, особенности новой и прежней профессий, так как существенные различия могут стать серьезным барьером для профессиональной мобильности и проведения результативной кадровой политики предприятия.

Использованные источники:

1. Вишневская Н.Г. Государственная политика содействия занятости молодежи на примере Республики Башкортостан //Труд и социальные отношения, 2007.– №6.– С.80-86
2. Володина Н.А. Адаптация персонала. Российский опыт построения комплексной системы / Н. Володина. — М.: Эксмо, 2009.
3. Румянцева З.П., Соломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. Менеджмент организации. Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2012.
4. Салливан Дж. Адаптация новичков. Набор инструментов // Отдел кадров: профессиональный ежемесячный журнал. 2009.- №1.- С. 107-111.

*Власов В.В.
студент
Мочалова Я.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА: РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: Освещается необходимость и объективная основа усиления интеграционных процессов на постсоветском пространстве. В качестве отражения этих процессов исследуется роль Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Автор показывает причины, содержание и значение образования Таможенного союза для экономики трех стран. Основным аспектом анализа в статье является характеристика этапов развития интеграционного сотрудничества, направлений совершенствования его правовой базы и проблем, которые возникают на этом пути.

Ключевые слова: интеграция, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, Евразийское экономическое сообщество.

Начиная анализ такого надгосударственного объединения, как Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, в первую очередь, следует обратиться к определению таможенного союза. Таможенный союз это соглашение двух или более государств о ликвидации таможенных барьеров в торговле между ними путем отмены импортных и экспортных пошлин и введения единого таможенного тарифа в отношении товаров, поступающих из третьих стран [7]. В современных условиях высокой конкуренции за влияние на различные сегменты мирового рынка ведётся борьба, доказательством чего являются различные межгосударственные объединения, такие как Европейский Союз и т.д. После развала Советского Союза ряд стран, являющихся основными экономическими локомотивами, встретились с проблемами переходного периода и были вынуждены сконцентрировать свои усилия на их разрешении. Сейчас же явно видна необходимость подобной организации. Преимущества, обусловленные интеграцией, с целью получения эффекта развития для национальных экономик, могут выступить серьезным подспорьем в урегулировании противоречий, имеющих место на постсоветском пространстве. Существует необходимость определения тех перспектив, которые ожидают созданный недавно Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана.

Особенности экономических отношений постсоветского пространства вытекали не только из нашей общей истории, но и характера уже сложившихся в последнем десятилетии 20 века отношений между братскими государствами. Им пришлось перестраивать и восстанавливать ранее разрушенные и разорванные связи, чтобы соответствовать запросам современных геополитических реалий. Однако продвижение по

интеграционному пути должно было быть строго и взвешенно подготовлено с политической, правовой, организационной и экономической стороны.

Учреждение в 2000 г. Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) стало свидетельством единства политической воли руководителей пяти государств, которые заявили о стремлении решительно продвигаться по пути взаимного, многопланового сотрудничества и реальной экономической интеграции (Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана). Подтверждением тому стало достижение высоких макроэкономических показателей и реализация большого числа совместных проектов (создание Центра высоких технологий, Антикризисного фонда).

5 июля 2010 г. в Астане состоялось знаковое событие. На заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС были не только подведены итоги десятилетнего периода функционирования Сообщества и намечены планы работы Антикризисного фонда и Центра высоких технологий ЕврАзЭС, но и провозглашены новые интеграционные инициативы. Одной из них была инициатива о создании Таможенного союза между Казахстаном, Белоруссией и Россией.

Таможенный союз (ТС) - единая таможенная территория, в пределах которой во взаимной торговле действует единый таможенный тариф, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, кроме специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В отличие от Зоны свободной торговли, в Таможенном союзе предусмотрена единая таможенно-тарифная и торговая политика в отношении стран, не входящих в ТС. Таможенный союз должен обеспечить реальную закалку для бизнеса трех стран, создать стимулы к совершенствованию производства, снижению расходов и увеличению производительности труда.

Эта организация объединяет пространство на котором проживает 167 млн. человек. Страны, входящие в Таможенный Союз, обладают почти 82% экономического потенциала бывшего СССР. Совокупный ВВП трех стран составляет примерно 2 трлн долл., а совокупный товарооборот - 900 млрд долларов. Следует констатировать, что на настоящий момент наблюдаются значительные различия в потенциале и в доле отдельных стран в ВВП. Так, удельный вес Белоруссии и Казахстана во внешнеторговом обороте РФ ограничивается 4,7 и 2,3%, доля России и Казахстана в белорусском товарообороте составляет примерно 47 и 0,8%, доля России и Белоруссии в казахстанском товарообороте - 24 и 0,7% [2].

В 2010 г. страны интеграционного объединения решили не ограничиваться этапом Таможенного союза, а двигаться дальше. Становление Таможенного союза, определяющего свободу движения товаров, - это первый шаг к формированию Единого экономического пространства (ЕЭП), которое было сформировано 1 января 2012 года. ЕЭП предусматривает следующие основные элементы интеграционного

сотрудничества: свободу движения через границы государств товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Реальная же либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами было возможно лишь при выполнении 17 базовых международных соглашений, формирующих Единое Экономическое Пространство.

Становление ТС и ЕЭП, в свою очередь, будет представлять реальный путь к созданию Евразийского экономического союза в целях обеспечения гармоничного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества с другими странами, международными экономическими объединениями и организациями. Формирование Евразийского экономического союза будет основываться на введении в жизнь следующих соглашений: Соглашение о согласованной макроэкономической политике; Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий; Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общего рынка нефти и нефтепродуктов РБ, РК и РФ; Соглашение об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, включая основы тарифной политики; Соглашение о правилах доступа к услугам естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам; Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики; Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции; Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий; Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства; Соглашение о государственных (муниципальных) закупках; Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в РБ, РК и РФ; Соглашение о единых принципах и правилах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. Все это планируется выполнить к 1 января 2015 года. Для разработки ряда положений ЕЭП было взято европейское законодательство и учтен европейский опыт. Дефицит государственного бюджета в каждой из трех стран не должен превышать 3% ВВП, уровень госдолга - 50% ВВП. В свою очередь, темп роста цен за год не должен превышать более чем на пять процентных пунктов самый низкий в ЕЭП прогноз инфляции.

Однако после создания вышеупомянутых организаций и планах на образование ЕАЭС, предстоит самое трудное – реализация на практике всего задуманного. Говоря о статистике, можно привести в пример яркое проявление существования проблем – кризисное время, которое всегда сказывается на организациях подобного типа. В кризисном 2009 г. произошло не только сокращение макроэкономических показателей, характеризующих производство в странах постсоветского пространства, но и падение товарооборота между ними по сравнению с 2008-м. Так, по итогам

2009 г. товарооборот между Россией и Белоруссией составил 23,4 млрд долл., в том числе экспорт России в Белоруссию - 16,7 млрд долл. (сокращение по сравнению с предыдущим годом на 28,9%), импорт - 6,7 млрд долл. (сокращение на 36,4%); общее сокращение товарооборота составило 31,2%. Первый год функционирования Таможенного союза дал положительные результаты. За 10 месяцев 2010 г. товарооборот между странами ТС вырос на 19,5%, экспорт - на 47,8%, импорт - на 7,7%. За 10 мес 2010 г. товарооборот Казахстана с Россией возрос в 1,3 раза, с Республикой Беларусь

- в 1,4 раза. Экспорт Казахстана в Россию увеличился на 38,7%, в Белоруссию - в 3,2 раза, импорт - соответственно на 26,4 и 20,8% [3]. За январь-сентябрь 2010 г. товарооборот Белоруссии со странами Таможенного союза возрос по сравнению с таким же периодом 2009 г. на 19,5% и превысил 20 млрд долл. Объем экспорта белорусских товаров в страны ТС увеличился на 48,7%, импорта - на 7,2%. Экспорт белорусских товаров в Россию вырос на 48,6% (7млрд долл.), импорт - на 5,6% (12,4 млрд долл.). Экспорт белорусских товаров в Казахстан вырос на 51,8% (357,6 млн долл.), импорт - в 4,6 раза (239,2 млн долл.) [4]. По оценкам специалистов, дополнительный прирост ВВП трех стран к 2015 г. должен составить 15% (400 млрд долл. для России и 16 млрд долл. - для Белоруссии и Казахстана) [5].

С другой стороны, образование и функционирование Таможенного союза не только открыло перспективы, но и инициировало ряд проблем, требующих своего разрешения. Возрастание конкуренции может привести к тому, что российским импортерам экономически выгодными станут иные маршруты ввоза товаров на территорию нашей страны, чем сложившиеся ранее. Существенным барьером российского импорта является бумажная волокита, которая воплощается в том, что реальное оформление документов занимает от 10 суток до нескольких месяцев. В то время как в Белоруссии на эту процедуру отводится всего несколько часов. Подобная ситуация может характеризоваться затуханием деятельности на некоторых российских таможенных территориях. По данным Министерства экономического развития, до начала работы ТС Белоруссия была «лидером» по числу ограничительных мер против российских товаров. В ЕС их было 17, в Украине - 10, а в Белоруссии - 23. Кроме того, белорусские производители молочной продукции заходили на российский рынок с ценами ниже себестоимости, т.е. использовали демпинговые цены. К тому же существовала серьезная поддержка национальных производителей со стороны белорусского государства, которое субсидировало отечественных производителей, в частности создателей и продавцов сельскохозяйственной техники (комбайны) [6].

Первой стадией формирования Таможенного союза стало введение с 2010 г. единых для трех стран импортных пошлин. За основу были взяты ставки российского таможенного тарифа (80%). Проблемным вопросом

стала отмена нефтяных пошлин для Белоруссии. После подписания Белоруссией документов о ЕЭП Россия отменит нефтяные пошлины. По расчетам экспертов, из-за отмены пошлин на нефть Россия недосчитается 4,4 млрд долл., но около 2,5 млрд долл. получит от экспортных пошлин нефтепродуктов, произведенных из российского сырья, которые полностью будут перечислены в российский бюджет. В 2011 г. Россия обязалась поставлять в Белоруссию нефть без уплаты экспортной пошлины, но белорусские партнеры должны были уплачивать российской стороне 100% экспортной пошлины за нефтепродукты, если они вывозятся в третьи страны и при этом произведены из российского сырья. Поставки российской нефти носят регулярный характер и занимают весомую долю во внешних поставках на территорию Белоруссии (7,6 млн т в год). Между тем поставки нефти другими странами являются незначительными в структуре белорусского импорта. Венесуэла к тому же поставляет нефть в Белоруссию не регулярно.

Важной стороной начального этапа интеграции является унификация технических регламентов для стран Таможенного союза. Национальные нормы, требования к качеству и безопасности продукции постепенно будут уходить в прошлое. Также единой должна стать и маркировка продукции.

Некоторое время на территории ТС будут существовать внутренние таможенные кордоны из-за наличия «изъятий» в виде пониженных пошлин, касающихся «жизненно важных» товаров применительно к каждой стране. Следует учитывать тот факт, что в новую систему технического регулирования будет особенно непросто вписаться небольшим предприятиям, которые работают исключительно на местный рынок, лишены возможности приобретать дорогостоящее испытательное оборудование и не могут обеспечить лабораторный контроль.

ТС и ЕЭП открыты для других государств. Такие страны, как Таджикистан и Кыргызстан, объявили о своем желании присоединиться к Таможенному союзу России, Белоруссии и Казахстана. В 2014 году стал рассматриваться вопрос о присоединении Армении, Турции. Однако важно не повторить ошибок Евросоюза, когда к ЕС присоединились страны, обладающие более низким уровнем социально-экономического развития. В период последнего кризиса эти страны выправляли ситуацию и выживали за счет более сильных и стабильных стран.

В конечном итоге будущее ЕврАзЭС и ЕЭП трех стран в решающей степени будет зависеть от состояния экономики России. Однако, стоит отметить, что в ходе майского визита Президента РФ Путина В.В. в Шанхай обсуждалось большое количество вопросов, связанных с созданием единого экономического союза. Все вышеперечисленные организации могут стать хорошим буфером в постоянно меняющемся геополитическом положении. Об этом можно судить и после введения санкций странами Запада и США против российской экономики. Этим санкциям можно противостоять только создавая общий, единый рынок с игроками, в которых мы будем уверены.

Если произойдет движение по поступательной в развитии экономик ведущих стран ТС, то ЕЭП станет реальным «игроком» на мировой арене.

Использованные источники:

1. Мансуров Т. 10 лет реальной интеграции // Известия. 2010. 8 окт.
2. Казмин Д., Стеркинг Ф. Как в Европе // Ведомости. 2010. 19 окт.
3. Большая экономическая энциклопедия/Варламова Т.П. и др. – Москва: Эксмо, 2008. – 816с.
4. Старшинова Н.А. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: содержание, проблемы и перспективы/Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – №4.
4. Таможенный союз: первые итоги. ИА «Regnum». 18.11.2010. URL: http://regfor-trade.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=844:2010-11-19-12-06-43&catid=1:latest-news&Itemid.=148
6. Независимая газета. 2010. 14 дек. URL: <http://www.newskaz.ru/economy/20101214/99068.html>
7. Товарооборот Беларуси со странами Таможенного союза за 9 месяцев возрос на 19,5% до \$20 млрд. URL: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Tovarooborot-Belarusi-so-stranami-Tamozhennogo-sojuza-za-9-mesjatsev-vozros-na-195-do-20-mlrd_i_529884.html
8. Таможенный союз РФ, Белоруссии и Казахстана увеличит ВВП на 15%. URL: <http://www.rian.ru/politics/20100104/202835596.html>

*Волков А.Ю., доктор экономических наук
доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета,
экономического анализа и финансов*

Ярославский филиал

Волков М.А.

аспирант

ФГБОУ ВПО Московский государственный университет

экономики, статистики и информатики

Россия, г. Москва

О РЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

О проблеме несоответствия задач, решаемых финансовым контролем экономическим реалиям, говорят уже давно, практически с тех времен, как финансовый контроль как сфера деятельности появился. В настоящее время эту тему поднимают не только специалисты и заинтересованные пользователи, среди которых представители государственных органов, но даже и средства массовой информации, а также население. Таким образом, общество, точнее его мыслящая часть, признает наличие серьезной проблемы, связанной с необходимостью переосмысления и определения содержания, роли и места финансового контроля в системе экономических отношений, и главное – закрепления основ финансового контроля в нормативно-правовой базе, причем вне зависимости от сферы реализации

контрольных полномочий. Очевидно также, что сегодня требуются существенная трансформация и совершенствование методик и технологий проведения финансового контроля.

До перехода на рыночный путь развития в Российской Федерации существовал практически только государственный финансовый контроль. Такая позиция отражена в научных трудах и исследованиях многих отечественных ученых. Причем в период централизованного управления и плановой экономики финансовому контролю (государственному) уделялось значительное внимание, что проявлялось как в специальной системе его регулирования, так и в достаточно разветвленных структурах финансового контроля, обладающих значительным методическим и кадровым потенциалом. Как особенность данного периода следует отметить значительную роль внутриведомственного финансового контроля

После перехода на рыночную экономику система финансового контроля значительно изменилась, структуры контроля трансформировались, после определенного упадка получил новое развитие внутренний финансовый контроль, развернулся внешний государственный контроль, но вот правовое регулирование, до недавнего времени, «топталось на месте».

Для того чтобы финансовый контроль действительно являлся эффективным инструментом, находящимся в основе управления и позволяющим минимизировать спектр разнообразных рисков, потерь, ошибок и недобросовестных действий как на микро-, так и на макроуровнях, необходимо решить целый ряд проблем посредством реализации комплекса мероприятий, среди которых можно выделить: совершенствование терминологии, обоснование предмета, объектов финансового контроля, уточнение функций и разграничение полномочий контрольных органов, определение ответственности всех участников системы финансового контроля, целевых критериев для всех видов финансового контроля и т.д., что может быть решено только за счет переосмысления и изменения подходов к правовому регулированию финансового контроля.

Справедливости ради необходимо отметить, что до формирования системы правового регулирования финансового контроля необходимо решить массу теоретических и методических проблем. Так, среди ключевых вопросов теории можно отметить противоречивую точку зрения ученых в отношении терминологии и классификации форм и методов финансового контроля. В нормативных актах и научных работах понятия «ревизия», «проверка», «контроль» часто отождествляются. Значительное терминологическое многообразие толкований и классификаций видов, форм и методов финансового контроля негативно отражается на возможности развития методологии финансового контроля и в конечном итоге на качестве результатов финансового контроля.

На состоявшемся в Аналитическом центре при Правительстве Российской Федерации 18 марта 2014 г. круглом столе «Организация внутреннего финансового контроля в органах исполнительной власти» эти вопросы поднимались. Причем высказывались и ученые и практики. Как оказалось, проблемных вопросов финансового контроля, подлежащих немедленному решению очень много, в том числе и терминология, классификация финансовых нарушений, классификация финансового контроля и разграничение полномочий между органами финансового контроля, привлечение к ответственности, оценка эффективности деятельности как контрольных органов, так и контролируемых структур и множество других. Так, например, выяснилось, что внешний контроль представители органов внутреннего и внешнего контроля понимают несколько по-разному, в том числе с точки зрения субъектов контроля и их полномочий. Кроме того, несмотря на отсутствие в Бюджетном кодексе Российской Федерации термина «ведомственный контроль», и мнения ряда лиц, в связи с этим о его отсутствии, фактически он существует, что подтверждается практикой организации ведомственного контроля (в том числе ведомственного финансового контроля) и упоминанием о нем в подзаконных нормативных актах.

Отсутствие единых подходов к теории и методологии финансового контроля, полное отсутствие либо закрытость баз данных по финансовым нарушениям, недостаточная развитая сеть обмена информацией, не позволяют эффективно и результативно осуществлять финансовый контроль на всех уровнях управления и во всех сферах деятельности.

Существующий комплекс нерешенных проблем финансового контроля позволяет сделать вывод о его недостаточной эффективности и о неэффективности его правового регулирования в нынешнем виде. Как подтверждение данному утверждению служит информация Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации о том, что в 2013 году контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации выявлено нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере на сумму 245995,4 млн. рублей, из них устранено на сумму 60042,7 млн. рублей, в том числе возмещено денежными средствами на сумму 7047,12 млн. рублей. Таким образом, 185952,7 млн. рублей (более 75%) финансовых нарушений, выявленных в 2013 году контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации «зависло». И это тоже одна из проблем финансового контроля.

В результате анализа нормативно-правовой базы регламентирующей финансовый контроль в Российской Федерации сделан вывод о том, что правовое регулирование отношений в сфере финансового контроля осуществляется сегодня значительным количеством нормативно-правовых актов различного уровня и юридической силы (называется более двухсот только законодательных актов), что приводит к организационным

сложностям, отсутствию системности, рассогласованности действий различных контрольных органов, что в свою очередь крайне негативно влияет на качество финансового контроля и требует принятия единого кодифицированного нормативного акта, закладывающего основы финансового контроля в России, такие как терминология, классификация, сферы финансового контроля и базовые начала его организации в разных структурах как частных, так и государственных и муниципальных.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (с изм. и доп.);
2. Указ Президента РФ от 25.07.1996 N 1095 (ред. от 18.07.2001) «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации»;
3. Постановление Правительства РФ от 17.03.2014 N 193 «Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменения в пункт 1 Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. N 89»;
4. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 N 1092 «О порядке осуществления Федеральной службой финансово-бюджетного надзора полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере» (вместе с «Правилами осуществления Федеральной службой финансово-бюджетного надзора полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере»);
5. Отчет о работе Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации в 2013 году // Сайт АККОР. Режим доступа: http://www.ach-fci.ru/AKSOR/activity/Otcheti/libart12/ftpfile1/html_download.

Волкова А. В.

студент 1 курса

*Северо-Восточный Федеральный Университет Финансово-
Экономический Институт
Россия, г. Якутск*

НАЦИОНАЛЬНО ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На протяжении последних десятилетий быстрыми темпами развивались компьютерные технологии, электронные коммуникации, которые привели к усовершенствованию различных электронных систем. Наблюдается стремительная эволюция денежных форм. Около 20 лет назад,

мир услышал такой термин, как «электронные деньги». К ним можно отнести любые платежные сервисы, позволяющие произвести платеж через электронные средства связи, в основном через Интернет. Они обладают такими же свойствами, как и наличные деньги, т.е. их можно покупать, обменивать, накапливать. Процесс оплаты товаров и услуг происходит в режиме реального времени.

Уже сейчас, большая половина человечества предпочитает иметь дело именно с таким видом платежной системы.

По данным Центрального Банка, широкую популярность получили так называемые электронные средства платежа, т.е. электронные деньги. По итогам 2013 года было совершено 957,4 млрд переводов на общую сумму 3 млрд руб. С каждым днем число переводов и общий объем переведенных средств только возрастает.

Насколько это удобно, безопасно и какие еще преимущества имеются у данного вида денег?

Следует начать с основного определения электронных денег, которого придерживается большинство экспертов: Электронные деньги - это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Отвечая на вопрос нужны ли электронные деньги, стоит оглянуться вокруг и убедиться, что сейчас трудно назвать компанию, фирму, предприятие, чьи услуги нельзя оплатить с помощью банковских карточек и Интернета.

Перечисляя все преимущества, стоит упомянуть об: превосходной делимости и объединяемости, (т.е. избавление от сдачи), высокой портативности (габариты денег не имеют значения), очень низкая стоимость эмиссии электронных денег (затраты на их производство куда меньше, чем на наличные, не надо чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т. д), безопасность (электронные деньги защищены от хищения, подделки, изменения номинала и т.д.).

Не смотря на видимое увеличение числа электронных кошельков, нет ничего идеального, и упоминая все плюсы их использования, стоит задуматься и о негативных сторонах данного «новшества». Одной из них является риск взлома. На мой взгляд, шанс подвергнуться взлому своего электронного кошелька чуть выше, чем шанс того, что украдут ваш реальный кошелек, следует соблюдать простые меры предосторожности: во время обновлять антивирус, не хранить пароли в компьютере и т.д.

На данный момент различают два вида электронных денег:

- на базе смарт-кард. Эта разновидность электронных денег представляет собой денежную стоимость, хранимую на банковских многоцелевых картах в виртуальной форме. Эта стоимость может быть использована для платежей в пользу эмитента карты, физического или юридического лица.

-на базе сети (Сетевые деньги), которые эмитируются в виде пересылаемого денежного файла организатором расчетов при получении им традиционных денег, хранятся в памяти на жёстких дисках или других съемных носителях и переносятся при платежах по электронным каналам связи, т.е. через Интернет.

Шагая в ногу со временем, люди все чаще и чаще пользуются сетевыми деньгами, которые являются альтернативой банковскому счету. Главные достоинства - быстрота и доступность использования. Единственное условие использования данного вида кошелька, это возможность иметь выход в интернет. Данный вид платежа упрощают оплату услуг на расстоянии, и является лучшим дистанционным способом оплаты в своем роде.

По данным J'son & Partners, оборот ранка электронной платежной системы в России в 2013 году составил 2,4 трлн. Рублей, показав рост на 27% по сравнению с 2012 годом.

Сегодня на руках у пользователей находится свыше 50 млн. карточек. Для сравнения, в 2011 году их было 34 млн., а в 2013 уже примерно 43.

На данный момент самой популярной платежной системой в России является Visa. 99,6% компаний, проводящих безналичные расчеты, принимают ее карты.

Но недавние события, связанные с Visa и Master Card, поставили вопрос о проблемах, возникающих при использовании данных типов карт в России.

Проблема заключалась в том, что Visa и MasterCard прекратили обслуживать карты нескольких российских банков из-за санкций США. Это привело к принятию поправок к закону о национальной платежной системе.

Отключение банковских карт таких крупных платежных система как Visa и Master card, крайне не выгодно для России, т.к. они обеспечивают большинство безналичных платежей в стране. И в результате отказ от сотрудничества, их потери могут привести к неприятным последствиям. Мало того, что часть населения, привыкшая оплачивать товары и услуги с помощью данных карт, будет вынуждена отвыкать от удобства последних лет. Так и россияне, за границей не смогут производить платежи с заблокированных карт или же наоборот, иностранцы, приехавшие в Россию, столкнутся с такой же ситуацией, отказа в принятии карточек Visa и Master Card.

Но стоит отметить, что Россия не отстает от западных стран, и в противовес двум крупнейшим платежным системам, как Visa и Master Card, приняло проект о создании новой национальной платежной системы. Теперь, её появление и распространение- вопрос денег и времени.

Зная виды платежных систем, все преимущества и недостатки электронных денег, также примерные темпы перехода на них, можно сделать некоторые выводы. С каждым годом число пользователей, использующих

электронно-платежные системы и электронные деньги в целом, растет с невероятной скоростью. Дальнейшее развитие при таких темпах, может привести к полной оснащенности людей всеми ресурсами, необходимыми для совершения платежей дистанционно. Человек идет в ногу со временем, непрерывно развивается и совершенствуется, изобретенное им раннее.

Говоря об их значении, стоит отметить, что уже на протяжении нескольких лет они упрощают жизнь современному человеку, экономя время и силы для совершения покупок в стране и за рубежом, микроплатежей различного рода и т.д. Ведь без электронных денег экономика бы развивалась медленнее и сложнее, чем сейчас. Остается надеется, что представители самых крупных платежных систем Visa и Master Card и правительство России придут к правильному решению и согласию, удобного для обеих сторон, во избежание неприятных последствий.

*Волченкова Л.Ю.
студент 3го курса
Плахов А.В., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел**

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДОХОДАХ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ

Налог на прибыль организаций относится к группе прямых и пропорциональных налогов. Он занимает среди доходных источников бюджетов всех уровней важное место после косвенных налогов. Налог на прибыль широко используется в российской практике регулирования межбюджетных отношений. Ежегодно, с принятием закона о федеральном бюджете устанавливаются пропорции распределения сумм налога по звеньям бюджетной системы. За время, прошедшее с 01.01.2002 г., в главу 25 НК РФ были внесены многочисленные существенные изменения и дополнения. Последние основные изменения в главе 25 НК РФ были внесены с 2009 года федеральными законами от 30.04.2008 № 55-ФЗ, от 30.06.2008 № 108-ФЗ, от 22.07.2008 № 135-ФЗ, от 22.07.2008 № 158-ФЗ, от 26.11.2008 № 224-ФЗ, от 01.12.2008 № 225-ФЗ. Как федеральный налог, налог на прибыль организаций формирует собственные налоговые доходы федерального бюджета. Механизм распределения доходов от взимания налога на прибыль организаций между бюджетами разных уровней бюджетной системы заключен в системе ставок этого налога. [1]

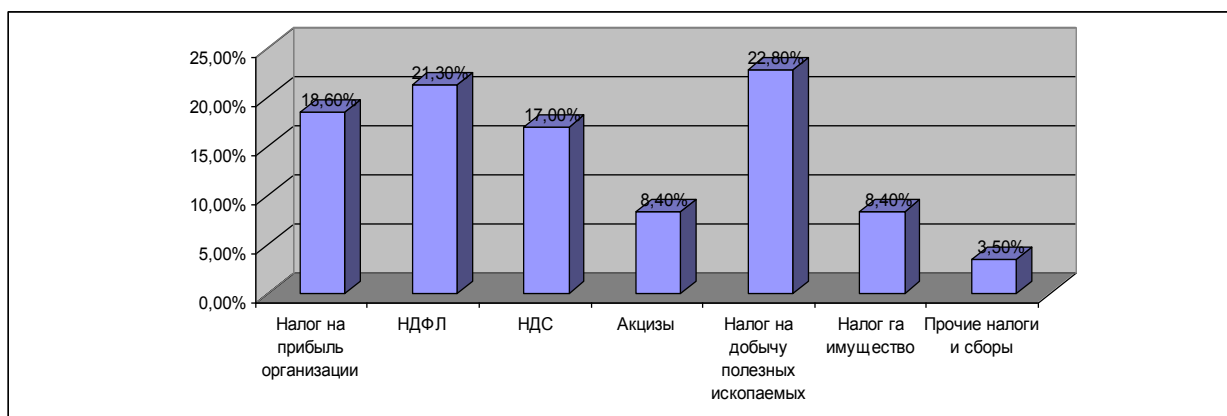
Роль налогообложения прибыли в наполнении бюджетов различных уровней весьма существенна. Согласно статистической информации Федеральной налоговой службы проанализируем поступление налогов в федеральный бюджет за 2012 -2013 годы.

По данным ФНС, в консолидированный бюджет РФ в январе-августе 2013г. поступило налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых ФНС России, на сумму 7293,6 млрд.рублей, что на 0,6% больше, чем в соответствующем периоде предыдущего года.

Налоговая нагрузка на уровне экономики региона, по сути своей аналогична показателю нагрузки на экономику страны. Проблемы и трудности ее определения, связаны, во-первых, с занижением показателя валового регионального продукта на добавленную стоимость по услугам, оказываемым государственными учреждениями (государственное управление, оборона, и т.д.), во-вторых, с занижением суммы налогов, участвующих в расчете, на сумму платежей, поступающих в федеральный бюджет и внебюджетные фонды.

В январе – августе 2013 года основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета обеспечили поступления налога на добычу полезных ископаемых - 22,8%, налога на доходы физических лиц - 21,3%, налога на прибыль организаций - 18,6%, налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги) - 17,0%.

Рисунок 1 – Структура поступивших налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ по видам в январе



– августе 2013 года, в % к итогу

По оперативным данным ФНС, задолженность по налогам и сборам, учитываемая с момента ее возникновения (табл.2) в консолидированный бюджет РФ на 1 сентября 2013г. составила 763,6 млрд.рублей. Если эти показатели сравнить с показателями на 1 января 2013г. То увидим, что она увеличилась на 4,9%, в том числе по акцизам в целом - на 49,2%, НДС - на 10,5%, НДС - на 5,8%, налогу на прибыль организаций - на 0,9%. [2]

В Российской налоговой системе налог на прибыль организаций занимает важное место. Он служит инструментом перераспределения национального дохода и является одним из главных доходных источников федерального бюджета, а также консолидированного бюджета субъектов РФ.

По данным ФНС России в январе-августе 2013г. в консолидированный бюджет РФ поступило федеральных налогов и сборов 6425,1 млрд.рублей (88,1% от общей суммы налоговых доходов), региональных - 501,0 млрд.рублей или 6,9% , местных - 113,3 млрд.рублей или 1,6%, налогов со специальным налоговым режимом - 251,4 млрд.рублей или 3,4%. [2]

Таблица 1 - Поступление налога на прибыль организаций

	Январь-август 2013г.				Январь-август 2012г.			
	Консолидированный бюджет		в том числе		Консолидированный бюджет		в том числе	
	млрд. руб.	в % к итогу	федеральн. бюджет	консолидированные бюджеты субъектов РФ	млрд. руб.	в % к итогу	федеральн. бюджет	консолидированные бюджеты субъектов в РФ
Всего	1354,3	100	241,4	1112,9	1656,0	100	271,4	1384,6
из него: зачисляемый в бюджеты бюджетной системы РФ по соответствующим ставкам	1228,5	90,7	132,2	1096,3	1537,9	92,9	155,5	1382,4
с доходов, полученных в виде дивидендов	81,3	6,0	81,3	-	94,5	5,7	94,5	-
с доходов, полученных в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам	16,7	1,2	16,7	-	16,7	1,0	16,7	-

Рассмотрим структуру задолженности по налоговым платежам и сборам. Она представляет собой задолженность, числящуюся за отдельными налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами, взыскание которой оказалось приостановленным в силу причин экономического, социального или юридического характера.[3]

По данным статистической отчетности задолженности по уплате пеней и налоговых санкций (штрафов) на 1 сентября 2013г. составила 332,4 млрд.рублей, что на 4,1% больше по сравнению с 1 января 2013г.

Таблица 2 - Структура задолженности по налоговым платежам и сборам в консолидированный бюджет Российской Федерации на 1 сентября 2013 года [2]

	Задолженность		Из нее			
	лрд. руб.	% к итогу	недоимка		урегулированная задолженность	
			лрд. руб.	% к итогу	лрд. руб.	% к итогу
Всего	63,6	00	63,6	00	94,7 ³	00
в том числе: по федеральным налогам и сборам	36,4	3,3	73,9	5,3	58,6 ³	0,9
в том числе: налог на прибыль организаций	76,6	3,1	9,7	9,2	06,0 ¹	6,9
налог на добавленную стоимость на товары	38,1	4,3	61,9	4,5	73,8 ¹	4,0
из него налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	37,3	4,2	61,3	4,4	73,5 ¹	4,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	,3	,7	,4	,7	,8 ²	,7
из них налог на добычу полезных ископаемых	,2	,5	,0	,6	,2 ²	,5
остальные федеральные налоги и сборы	9,7	,5	8,3	,8	0,9 ²	,3
по региональным налогам и сборам	4,3	,7	3,8	4,8	9,5 ¹	,9
по местным налогам и сборам	7,6	,6	8,8	,2	,4 ⁸	,1
по налогам со специальным налоговым режимом	5,3	,3	7,0	,7	,1 ⁸	,1

Недоимка по налоговым платежам на 1 сентября 2013г. составила 363,6 млрд.рублей или 47,6% от общей задолженности. Произошло ее увеличения на 5,0% по сравнению с 1 января 2013г., в том числе по НДС - на 18,4%, налогу на прибыль организаций - на 13,9%, НДС - на 13,5%. Но уменьшилась недоимка по акцизам в целом на 22,1%, данные представлены в таблице 2.

1 сентября 2013 года урегулированная задолженность составила 394,7 млрд.рублей или 51,7% от общей задолженности. Если сравнить с 1 января 2013г. то увидим, что она увеличилась на 4,8%.

Проведя исследование по налогу на прибыль организаций в доходах консолидированного бюджета можно отметить, что задолженность по платежам в государственные внебюджетные фонды на 1 сентября 2013г. по сравнению с 1 января 2013г. сократилась на 25,3% и составила 6,0 млрд.рублей; задолженность по уплате пеней и налоговых санкций сократилась на 28,8% и составила 14,4 млрд.рублей.

Утверждение различных регламентов по работе с налогоплательщиками и стандартов обслуживания налогоплательщиков – правильное и необходимое дело. Однако издать такие документы недостаточно – нужно иметь реальную возможность их исполнить.

Делая вывод из всего вышесказанного, необходимо отметить, что администрирование налога на прибыль должно способствовать положительным изменениям в предпринимательской сфере общества, когда экономика вошла в период реального роста.

Использованные источники:

1. Налог на прибыль организаций./ [Электронный ресурс]: Официальный сайт «КонсультантПлюс».- Режим доступа: www.consultant.ru
2. Налоговая статистика./ [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики».- Режим доступа: www.gks.ru
3. Плахов А.В., Минакова И.В. - Повышение эффективности методики отбора налогоплательщиков для налогового контроля.- Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки.- №1, 2007 год.

*Волченкова Л.Ю.
студент 3го курса
Ильина И.В., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Влияние внешнеэкономических и политических факторов, в частности вступление России в ВТО, требует изменения направлений государственной поддержки от прямого к косвенному и опосредованному и вызывает необходимость рассмотрения новых форм и методов государственной поддержки сельского хозяйства.

В настоящее время в России государственная поддержка сельскохозяйственного производства осуществляется с помощью законодательных актов на основе программно-целевого подхода, целью которого является повышение его функционирования. Состояние и объем государственного финансирования является главным фактором, определяющим социально-экономическое положение и благополучие аграрного сектора экономики.

Причины, по которым государственная поддержка становится объективно необходимой, известны - это и специфика и уникальность отрасли сельского хозяйства (зависимость от природных факторов, работа с

биологическими объектами и пр.), в силу которых рыночные механизмы хозяйствования не могут функционировать с той же полнотой и эффективностью, как в других секторах экономики; это и разрушение отечественного сельхозпроизводства за годы современных аграрных реформ и утрата страной продовольственной независимости. Из отрасли через систему цен ежегодно изымается 8-10 % валовой или 18-20 % товарной продукции. «Невидимое» изъятие дохода и диспаритет цен стали реальной угрозой существованию аграрной экономики. [4] Эта проблема касается всех товаропроизводителей.

В ЗАО «Голунь» Орловской области за исследуемый период наблюдается тенденция к снижению финансовых ресурсов, выделяемых из государственного бюджета на поддержку сельскохозяйственного производства. Так в 2012 году финансирование сельского хозяйства осуществляется на 93% за счет федерального бюджета и 7% бюджетов субъектов РФ. (рис.1). Сравнивая с 2010 годом объем денежных средств сократился на 35%.

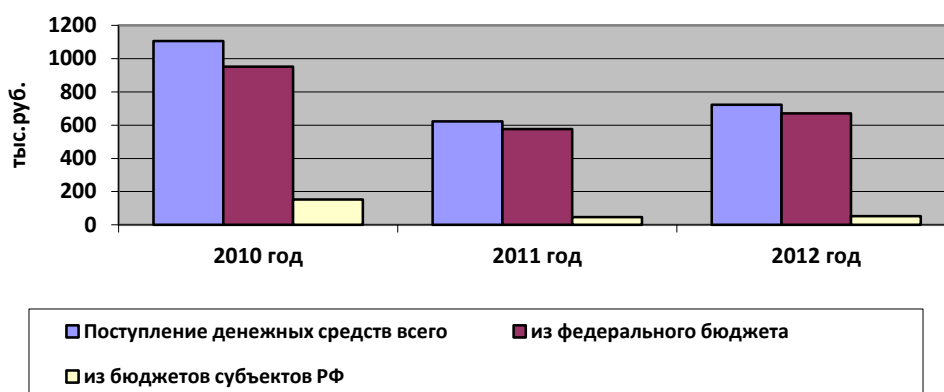


Рисунок 1 – Динамика расходов на поддержку сельского хозяйства ЗАО «Голунь»

В 2012 году средства целевого финансирования были направлены частично на улучшение урожайности ячменя, так всего было начислено 312 тыс.руб. в том числе из федерального бюджета 296 тыс.руб..

В результате проведенного исследования эффективности развития отрасли растениеводства, вследствие оказанной государственной поддержки, отмечается повышение прироста валовой продукции растениеводства в 18,7 раза. (рис.2).

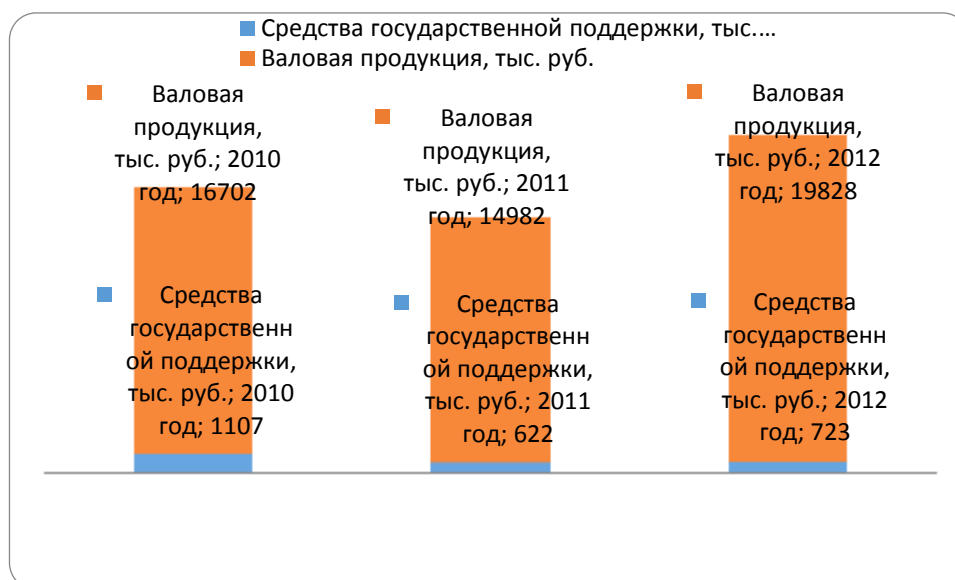


Рисунок 2 – Динамика прироста валовой продукции, полученного вследствие оказанной господдержки

В целом, господдержка сельского хозяйства за последние 3 года снизилась на 34,7%: с 1107 тыс. руб. в 2010 г. до 723 тыс. руб. в 2012 г. Проведенный анализ позволяет заключить, что бюджетное финансирование, оказываемое в настоящее время ЗАО «Голунь», не достаточно эффективно, поскольку темп роста уровня рентабельности произведенной продукции растениеводства в последние годы не наблюдался.

Вступление России в ВТО внесло свои коррективы в структуру и формы господдержки отечественного агропроизводства. С 2013 года введены ее новые формы, в частности предоставление субсидий, рассчитанные на 1 гектар пашни. Кроме того, субсидии из федерального бюджета предоставляются на 1 литр реализованного хозяйствами товарного молока. Эти меры не входят в «желтую корзину» поддержки, поэтому не могут быть ограничены.[3]

Установлено, что минимальная ставка субсидии на один гектар посевной площади в РФ рассчитывается как отношение 60% общего объема субсидий, предусмотренных в федеральном бюджете на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, к общей посевной площади сельскохозяйственных культур в целом по РФ.

Прежняя госпрограмма развития сельского хозяйства, которая реализовывалась в России до 2012 года, предусматривала меры так называемой прямой поддержки сельхозпроизводителей в виде субсидий на компенсацию части затрат на приобретение различных материальных ресурсов: минеральных удобрений, средств защиты растений, льготного топлива.[2]

Таблица 2 - Результаты субсидирования сельского хозяйства Орловской области

Показатели	Годы		
	2010	2011	2012
Выплачено всего субсидий, тыс.руб.	951,6	1488,9	1792,9
Приходится субсидий на: -1 га. посевной площади, руб.	2,04	1,51	0,93
-1 га сельскохозяйственных угодий, руб.	3,84	2,46	1,74
Приходится прибыли на 1 руб. субсидий, руб.	2,67	0,06	0,74
Рентабельность производства сельскохозяйственной продукции, %.	26,89	17,61	2,74

Анализируя таблицу 2 можно отметить, что за анализируемый период субсидирование увеличивалось и в 2012 году составило 1792,9 тыс.руб.. произошло уменьшение субсидий на 1 га из-за уменьшения посевной площади, в среднем за период приходится 1,157руб прибыли на 1 руб. субсидирования. С 2010 по 2012 года произошло снижение рентабельности производства продукции за счет уменьшения прибыли от продаж в 2012 году рентабельность составила всего 2,74%.

Таким образом, систематизация и анализ современных форм и методов господдержки сельского хозяйства, показали, что в современных условиях преобладают меры прямой поддержки в рамках «желтой корзины», которые по требованиям ВТО подлежат обязательному сокращению. Важным шагом на пути совершенствования форм и методов государственной поддержки сельского хозяйства России является переориентация поддержки аграрного сектора в пользу мер, разрешенных правилами ВТО, т.е. развитие и усиление мер «зеленой корзины».[1]

Использованные источники:

1. Айдинова А. Т. АПК в условиях ВТО: настоящее и будущее [Текст] / А. Т. Айдинова, В. С. Бажанова // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 165-167.
2. Фролова о.А.- Формы государственной поддержки сельского хозяйства.- Вестник Нгиэи - № 4 (5) / том 1 / 2011.
3. Волжская коммуна, [Электронный ресурс]: Газета./Режим доступа: <http://www.vkonline.ru/article/253330.html>
4. Официальный сайт ВТО [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.wto.ru>

Волченкова Л.Ю.
студент 3го курса
Яковлева Н.А., к.э.н.

доцент, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ВАРИАЦИОННОГО РЯДА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Уровень развития производительных сил проявляется в производительности труда. Производительность труда - это результативность конкретного живого труда, эффективность целесообразной производительной деятельности по созданию продукта в течение определенного периода времени. [1] Производительность труда в сельском хозяйстве является одним из важнейших показателей экономической и социально-экономической эффективности труда.

Проведем группировку предприятий по варьирующемуся признаку производительности труда предприятий Орловской области за 2004-2011 г.г., совокупность предприятий была разбита на 3 группы. Затем, определим показатели вариации, групп хозяйств по производительности труда.[3]

Таблица 1 - Распределение предприятий по производительности труда

Группы хозяйств по производительности труда, руб / чел.-час	Число хозяйств	Среднее значение интервала	Расчетные величины					Сумма накопленных частот
			$x_i * f$	$x_i - \bar{x}$	$ x_i - \bar{x} * f$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(x_i - \bar{x})^2 * f$	
119-875	10	537	5371	-1383	13829	1912473	19124732	10
1000-2431	15	1715	25732	365	5474	133162	1997435	25
2516-4339	11	3456	38017	2160	23755	4663690	51300593	36
Итого	36	5709	69120	x	43058	6709326	72422761	X

(Рассчитано автором по данным годовой отчетности, за 2004- 2011 г.г.)

Простая средняя арифметическая применяется в случаях, когда имеются отдельные значения признака. Если данные представлены в виде рядов распределения или группировок, то средние значения исчисляются по средней арифметической взвешенной.

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i * f}{\sum f} \quad (1)$$

где x_i -варианты;
 f -частота.

Определим среднюю производительность труда по формуле (1) средней арифметической взвешенной.

$$\bar{x} = \frac{69120}{36} = 1920 \text{ руб.}$$

Таким образом, по совокупности хозяйств Орловской области средняя производительность труда при производстве зерна составляет 1920 руб.

Для описательной характеристики вариационного ряда в структуре используются такие средние величины, как медиана (M_e) и мода (M_o), эти средние величины характеризуют структуру совокупности.

Медиана – это варианта которая делит ряд на две равные части. В дискретном ряду, медиана это середина ряда, причем если в ранжированном ряду число вариантов не четное, то медиана будет располагаться в середине ряда. В интервальном ряду медиана определяется по следующей формуле:

$$M_e = x_0 + h \frac{\frac{\sum f_i}{2} - S_{m-1}}{f_m},$$

(2)

где: M_e — искомая медиана

x_0 — нижняя граница интервала, который содержит медиану

h — величина интервала

$\sum f_i$ — сумма частот или число членов ряда

S_{m-1} — сумма накопленных частот интервалов, предшествующих медианному

f_m — частота медианного интервала

$$M_e = 1000 + 1431 * \frac{118-10}{15} = 1297 \text{ руб/чел.-час.}$$

Мода – это варианты имеющие наибольшую частоту. В интервальном ряду мода выражается следующей формулой

$$M_o = x_0 + h \frac{f_m - f_{m-1}}{(f_m - f_{m-1}) + (f_m - f_{m+1})},$$

(3)

где: M_o — мода;

x_0 — нижнее значение модального интервала;

f_{M_o} — частота в модальном интервале;

f_{M_o-1} — частота в предыдущем интервале;

f_{M_o+1} — частота в следующем интервале за модальным;

h — величина интервала.

Используя данные таблицы 1 модальный интервал от 1000 до 2431, так как в этом интервале наибольшая частота.

$$M_o = 1000 + 1431 \frac{15-10}{(15-10)+(15-11)} = 1351 \text{ руб/чел.-час.}$$

Рассчитав медиану и моду можно сказать, что у 50% исследуемых предприятий среднемесячная производительность труда была равна 1297 руб/чел.-час. И менее, а остальные 50% предприятий 1351 руб./чел-час.

Размах вариации характеризует границы вариационного признака, данный показатель можно легко рассчитать. Его недостаток состоит в том, что он учитывает вариацию только двух крайних значений, и не отображает

распределение вариант всего ряда.[2] Вычислим абсолютные показатели вариации по формуле:

$$R = x_{\max} - x_{\min}$$

(4)

где: x_{\max} -наибольшее значение признака

x_{\min} -наименьшее значение признака

$$R = 3456 - 537 = 2919 \text{ руб./чел.-час.}$$

Размах вариации показывает, что разница между наибольшим и наименьшим значениями производительности труда составляет 2919 руб./чел.-час

Среднее линейное отклонение представляет собой среднюю арифметическую из абсолютных значений вариант. Вычислим среднее линейное отклонение по формуле:

$$\bar{L} = \frac{\sum (x_i - \bar{x}) * f}{\sum f};$$

(5)

$$\bar{L} = \frac{43058}{36} = 1196 \text{ руб./чел.-час.}$$

Производительность труда при производстве зерна по Орловской области отклоняется от среднего уровня в среднем на 1196 руб./чел.-час

Центральный вариационный момент II порядка (суммарная дисперсия) – это сумма квадратов отклонений индивидуальных значений признака от средней величины, которая характеризует общую вариацию признака. Найдем по следующей формуле:

$$D = \mu_2 = \sum (x_i - \bar{x})^2 * f \quad (6)$$

$$D = \mu_2 = 72422761 \text{ ц/чел.-час.}$$

Общий объем вариационной нормы выработки составляет 72422761 ц/чел.-час.

Среднеквадратическое отклонение находит большое применение, так как он обобщает все отклонения и не зависит от объема совокупности, варьируется в натуральных единицах измерения. Найдем среднеквадратическое отклонение по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 * f}{\sum f}} \quad (8)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{6709326}{36}} = 432 \text{ ц/чел.-час.}$$

Среднеквадратическое отклонение показывает, что норма выработки в изучаемой совокупности отклоняется от средней нормы выработки на 432 ц/чел.-час.

Чтобы сравнить колебания различных признаков в одной и той же совокупности, вычисляют относительные показатели вариации.

Линейный коэффициент вариации нашли по формуле:

$$\bar{\nu} = \frac{\bar{l}}{x} * 100\%; \quad (9)$$

$$\bar{\nu}_{(l)} = \frac{72422761}{1920} * 100\% = 62\%$$

Коэффициент вариации рассчитан по формуле:

$$\nu = \frac{\sigma}{X} * 100\% \quad (10)$$

$$\nu = \frac{432}{1920} * 100\% = 22\% .$$

Таким образом, вариация производительности труда при производстве зерна по Орловской области составляет 22% от среднего уровня.

Повышение производительности труда является наиболее актуальной проблемой, от которой зависят темпы расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве и полное удовлетворение потребностей населения в его продукции. Из расчетов вариационного анализа можно сделать вывод, что производительность труда, в 2011г. по предприятиям Орловской области в среднем составила 1920 руб/чел.-час., причем на 50% исследуемых предприятий среднемесячная производительность труда была равна 1297 руб/чел.-час. и менее, а на остальных 50% предприятий 1351 руб/чел.-час. и более.

Использованные источники:

1. Статистика: Учебник / под ред. И.И.Елисеевой. – М.: Высшее образование, 2008. – 566 с.
2. Андреева Е.А. Статистика: учеб. Пособие / Е. А. Андреева, Н.Ю. Вилло, О.А. Зайцева. – С-Пб: Питер, 2011. – 276 с.- С.232.
3. Мировая экономика и современное предпринимательство: тенденции и практика/ Состояние и тенденции развития зернового производства Орловской области. Монография / под общ. Ред. проф. О.И. Кирикова.- Издательство: Воронеж ВГПУ, 2012 г.-.....с.-19 п.л., в т.ч. авт.17 п.л.

Воржакова И.В.
ст. преподаватель
ЧПИ (ф) МГМУ (МАМИ)
Россия г. Чебоксары

ШОПИНГ В ИНТЕРНЕТЕ

Развитие информационных технологий, а в частности глобальной сети интернет, позволило приобретать и продавать товары и услуги, не вставая с любимого кресла или дивана. Всё благодаря бурному развитию интернет-торговли. Мало кого уже можно удивить тем, что любой товар можно заказать по сети, также как и любую услугу на дом. По сути, интернет в том виде, в котором он есть сейчас, предоставляет практически безграничные возможности для ведения собственного бизнеса. Что такое интернет

торговля? Это возможность купить что угодно, когда угодно и где угодно. Лишь бы были деньги.

Ассортимент интернет-магазинов обычно не меньше, чем у крупных супермаркетов, а иногда и обгоняет их. Не нужно обращаться к продавцу-консультанту за помощью, ведь все характеристики товара, включая его внешний вид и стоимость - у вас перед глазами. Цена на товары в интернете обычно всегда ниже. Ну и наконец, сравнивать цены на один и тот же продукт можно не выходя из дома. Давайте разберёмся как следует, что такое интернет-торговля.

Интернет-магазин (англ. online shop или e-shop) — сайт, торгующий товарами посредством сети Интернет. Позволяет пользователям онлайн, в своём браузере, сформировать заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа, оплатить заказ, например, электронными деньгами или в момент получения заказа через службу доставки.

Существует 3 типа интернет-магазинов:

1. Интернет-магазины у которых сайт идет как дополнение к существующему магазину.
2. Интернет-магазины торгующие только через сайт, только под заказ со склада поставщика.
3. Интернет-магазины торгующие только через сайт, у которых есть собственный склад.

Интернет-магазин может совмещать несколько типов продаж (например, продажи с собственного склада и под заказ).

Немалое количество современных бизнесменов строят своё дело при помощи компьютерных сетей: они владеют разнообразными магазинами, которые в режиме реального времени ведут покупку-продажу. Также как и на реальном рынке, на виртуальном требуется изучать спрос, и продавать людям то, чего они хотят, и в чём нуждаются. Но интернет-торговля имеет множество собственных тонкостей и нюансов, каждый из которых влияет на конечный финансовый результат.

Заработок с помощью собственного интернет-магазина сегодня стал одним наиболее высокодоходных видов интернет-заработка. Само собой, если интернет-магазин “заметен” в сети интернет и у него есть постоянные и новые покупатели.

В России более 30 000 интернет-магазинов. Объем интернет-торговли по итогам 2013 года – 17 миллиардов долларов.

20 марта 2014 года на конференции The Moscow Times исполнительный директор Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Виталий Жигулин презентовал следующие итоги 2013 года e-commerce в России: количество онлайн - покупателей - 30 миллионов человек, что составляет 50% от общего числа пользователей интернета.

Прирост покупателей за 2013 год - 13% или 4 миллиона человек. Основные источники роста: пользователи в регионах, в том числе недавно подключившиеся к интернету и покупатели с небольшими доходами.

При этом виртуальная торговля имеет явные преимущества по сравнению с реальной. Причин тому много, но самых главных несколько:

Во-первых, не потребуется арендовать помещение, чтобы держать вполне реальный физический магазин. Во-вторых, не надо оплачивать никаких счетов, связанных с арендой. Отсюда и более низкие цены, чем в «реальных» магазинах. В третьих, не нужны наёмные рабочие. В четвертых, отсутствие регулярных проверок со стороны налоговой и других подобных государственных структур. В пятых, вы никогда не будете ограничены в посетителях, в отличие от физического объекта, ограниченного численностью населения города. В шестых, виртуальный магазин работает без перерыва и выходных, не прерываясь ни на секунду и доступен практически из любой точки мира.

Таким образом, прорисовывается довольно чёткий ответ на вопрос «Что такое торговля в системе интернет?». Это обыкновенная продажа товаров и услуг, в которой сеть интернет используется как необычайно эффективная площадка для привлечения потенциально заинтересованных покупателей. При этом исчезает немалое количество финансовых издержек.

В России развитие электронной коммерции развивается более медленными темпами из-за того, что товары и услуги у нас заказывают по большей части лишь жители больших городов, для которых вопросы «что такое интернет-магазин, реклама или торговля?» давно уже не вызывают трудностей.

Статистика российского рынка интернет-торговли одеждой, обувью и аксессуарами 2013 года показывает, что данный сегмент рынка e-commerce за 2013 год вырос с 21,9 млрд. руб. до 73,7 млрд. руб. или на 42,4%.

Таблица 1. Российский рынок интернет – торговли за 2012-2013 гг. (млрд. руб.)

Показатели	2012	2013	2013/2012 (+,-)	2013/2012, %
Выручка интернет-торговли	21,9	73,7	51,8	142,4

Большая часть рынка (38,3%) приходится на регионы - города с численностью населения от 100 тыс. до 1 млн. человек. Суммарная доля Москвы и Санкт-Петербурга - всего 31,6%.

Одежду через интернет покупают 7,4 млн россиян. Это самый крупный сегмент по числу покупателей. За ним уже идут бытовая техника и товары для кухни (45,0%), цифровая и компьютерная техника – 42,7%.

Наибольшая доля в fashion - сегменте принадлежит одежде - 65,1% продаж. За год она выросла на 4,7%. Продажи обуви в 2013 году потеряли по сравнению с 2012 годом 5,8% и составили 21,4% рынка.

Что продают в интернете можно увидеть по рисунку 1.

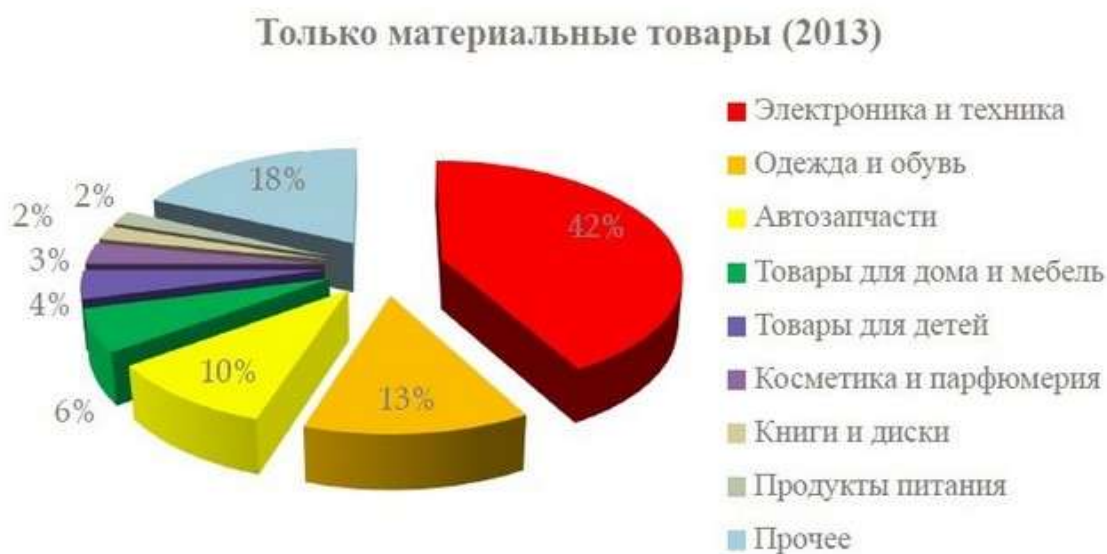


Рис. 1. Что продается в интернет – магазинах.

На вопрос «Сколько же интернет – магазинов сейчас в России?» ответить не возможно. Лотки на центральном рынке в базарный день проще пересчитать, чем интернет-магазины. Самые популярные интернет – магазины в России представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Интернет магазины России.

Сейчас всё больше людей приобщаются к интернету. Естественно запросы у всех разные. Поэтому необходимо всегда знать, что нужно потенциальному покупателю.

Интернет-магазинов с каждым годом будет всё больше и больше. Очевидно, что спустя какое то время (пусть это будут десятилетия), у

каждого оффлайн магазина будет своя копия в онлайне. Интернет - это большой рынок!

Воробьева Е.И.
студент очного отделения
кафедра «Бух.учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО УГСХА им. П. А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Ключевые слова: личное страхование, страховой риск, страховые выплаты, страховые премии.

Аннотация: В статье рассмотрены современное состояние и проблемы личного страхования в Российской Федерации.

Личное страхование - это форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его здоровью и трудоспособности [1]. Важнейшими тенденциями страхового рынка является качественное изменение страховой структуры личного страхования вследствие увеличения доли обязательных видов страхования [3]. Минимальная сумма страховых взносов в 2014 г. составит 20 727,53 руб., что на 14 937,13 руб. меньше, чем в 2013 г. (в 2013 г. необходимо было заплатить 35 664,66 руб. взносов). Не начислять и не уплачивать взносы налогоплательщики могут лишь при условии представления документов, подтверждающих отсутствие деятельности в указанные периоды [2].

Личное страхование занимает важную часть в формировании финансового рынка, который позволяет стимулировать инвестиционный процесс и повышать социальную защищенность граждан [4]. Развитие долгосрочного страхования жизни ведет к созданию обширных инвестиционных ресурсов, позволяет финансировать коммерческие и государственные проекты в различных отраслях экономики [5]. Долгосрочное страхование жизни с развитой рыночной экономикой является главным источником инвестиционных ресурсов. Личное страхование в нашей стране на протяжении многих десятилетий являлось основой всей системы страхования. В условиях инфляции, нестабильной экономики личное страхование потеряло свою популярность, а долгосрочное страхование жизни практически потерпело крах. Уровень страховых выплат в 2013 г. по сравнению с 2010 г. уменьшился на 10%. В 2014 г. уровень выплат, по прогнозам ведущих аналитиков, упадет еще на 3-5% [2]. Такое падение произошло за счет почти неизменного объема страховых выплат при увеличении валовых страховых поступлений [3]. В последнее время проблемы личного страхования приобретают значимый характер.

В последнее время проблемы личного страхования приобретают значимый характер (рис. 1).

Проблемы личного страхования в Российской Федерации

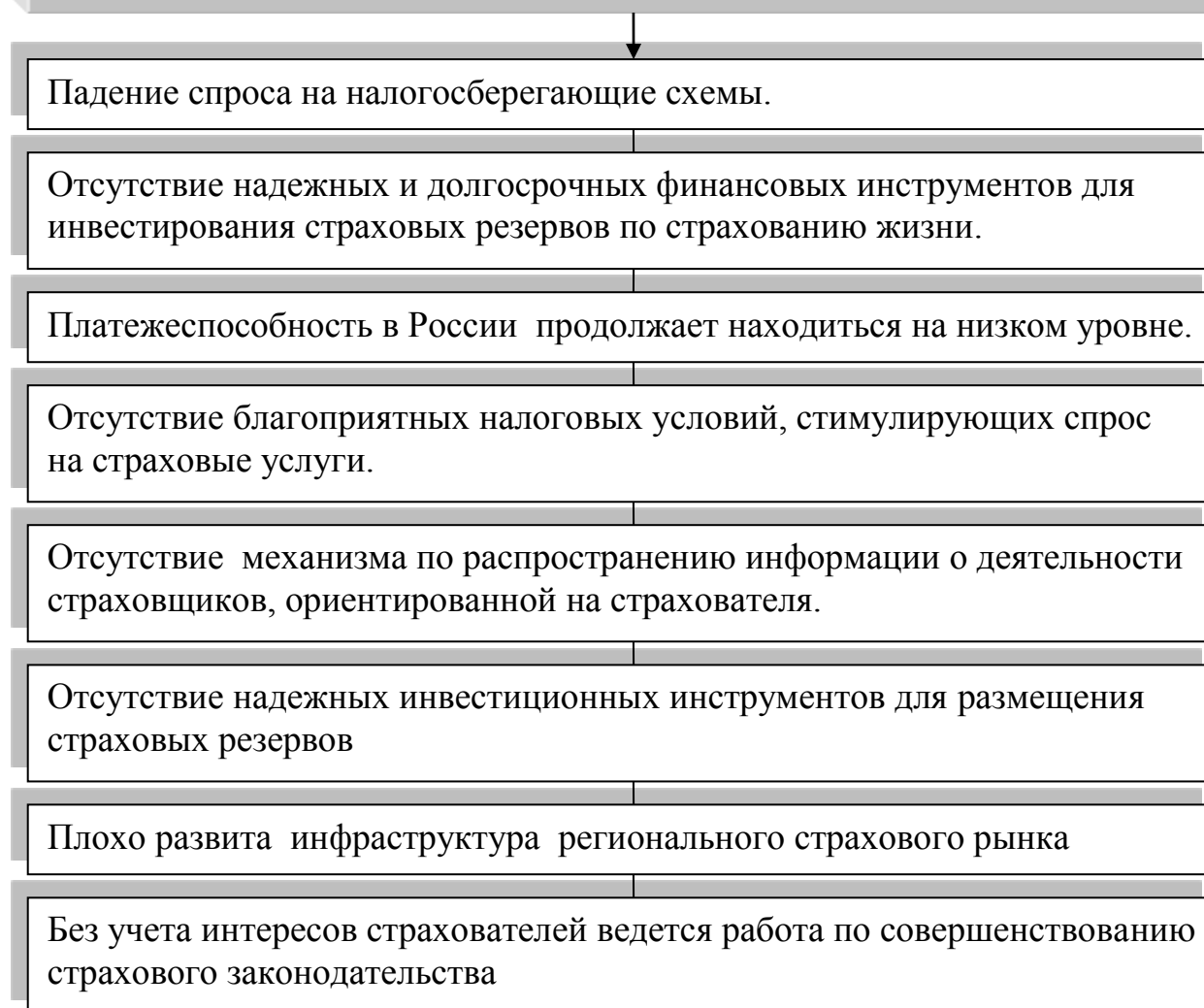


Рисунок 1 - Основные проблемы личного страхования в Российской Федерации

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что для успешного развития личного страхования необходимо:

расширить спектр обязательного страхования;
совершенствовать правовую базу, способствующую развитию личного страхования;

предоставлять экономические стимулы для страхователей;
решать вопросы о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов;

расширять международное сотрудничество, в том числе с органами страхового надзора, союзами страховщиков, зарубежными страховщиками и перестраховщиками с целью формирования российского рынка долгосрочного страхования жизни с учетом мировых тенденций, укрепления платежеспособности российских страховщиков, снятия необоснованных ограничений на участие иностранных компаний в проведении страхования и

перестрахования жизни, совместной борьбы со страховым мошенничеством в области страхования жизни;

союзами страховщиков, средствами массовой информации раскрывать сущность и механизм реализации предлагаемых программ с целью формирования в обществе современной страховой культуры и цивилизованного отношения к страхованию.

Использованные источники:

1. Нейф, Н.М. Бюджетная система РФ / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина: учебное пособие для студентов высших аграрных учебных заведений, обучающихся по специальности 080105.65 «Финансы и кредит» / ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия», Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Ульяновск, 2011. – 293 с.
2. Нейф, Н.М. Финансы и кредит: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. Ульяновск, 2013. – 304 с.
3. Концепция производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России на период до 2015 г. / Алтухов А.И. [и др.] – М., ГНУ ВНИИЭСХ, 2009.
4. Рекомендации по регулированию производства и рынка зерна, сахара, говядины, свинины, мяса птицы, молока / Алтухов А.И. [и др.] – Пермь: Пермский государственный технический университет, 2006.
5. Яшина, М.Л. Деньги. Кредит. Банки: допущено Министерством сельского хозяйства Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений / М.Л. Яшина, Н.М. Нейф. - Ульяновск: УГСХА, 2011. – 244 с.
6. Яшина, М.Л. Здоровое питание населения России: реалии и перспективы / М.Л. Яшина // Экономические исследования. – 2013. – № 4. – С. 5.
7. Яшина, М.Л. Проблемные вопросы формирования доходов бюджетной системы России / М.Л. Яшина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2011. – № 7. – С. 37-40.
8. Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics>

Воробьева Е.И.
студент очного отделения
кафедра «Бух.учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО УГСХА им. П. А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА НА ПРИМЕРЕ ООО ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ «ПОВОЛЖЬЕ»

Ключевые слова: Прибыль, эффективность, платежеспособность, маржинальный доход, операционный рычаг.

Аннотация: В этой статье рассмотрим планирование прибыли на основе операционного рычага на примере ООО Зерновая компания Поволжье. Прибыль остается основой финансового плана на предприятиях. Основа планирования прибыли финансовые отношения, возникающие в ходе распределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

Планирование прибыли необходимо для обеспечения финансовыми ресурсами расширенного кругооборота производственных фондов, достижения высокой результативности хозяйственной деятельности, создания условий, обеспечивающих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. [2] Основной целью планирования прибыли является определение величины предполагаемого дохода предприятия. В основе планирования прибыли лежит расчет плановой суммы превышения выручки от реализации продукции за вычетом налога на добавленную стоимость над ее себестоимостью. [3] С помощью планирования прибыли устанавливается рациональное соотношение источников финансирования капитальных вложений, прироста собственных оборотных средств и других затрат предприятия, определяются оптимальные пропорции между собственными и заемными ресурсами. Метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага – это метод планирования прибыли базируется на принципе разделения производственных затрат на переменные и постоянные в зависимости от изменений объемов производства.

Рассмотрим в таблице расчет эффекта операционного рычага представлен в таблице 1

Таблица 1 - Планирование прибыли на основе операционного рычага

Показатели	Факт 2012 год	план 2014 год	Изменения (+,-)
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
Выручка	129401	148811	19410
Переменные затраты	107247	120117	12870

Маржинальная прибыль	22154	28964	6810
Постоянные затраты	18926	21197	2271
Прибыль от продаж	2324	2673	349
Сила воздействия операционного рычага	9,53	10,84	1,31

ОАО Зерновая компания «Поволжье».

По данным таблицы, на 2014 год было запланировано увеличение выручки предприятия, вместе с тем наблюдается рост как постоянных, так и переменных затрат. Это является свидетельством не только роста объемов производства, но и цен на зерно, прочие элементы переменных затрат. Увеличение постоянных затрат обусловлено, прежде всего, вложением средств в обновление и расширение основных средств, что привело к росту амортизации, являющейся одним из основных элементов постоянных затрат.

Маржинальный доход также увеличивается в 2014 году и составляет 28964 тыс. руб. Прибыль от продаж в 2014 году увеличилась на 2673 тыс. руб. Таким образом, это означает, что в 2012 г. изменение выручки от реализации повлекло за собой изменение прибыли в пропорции 1 : 9,53, а по плану на 2014 г. – 1 : 10,84. Это благоприятно скажется на деятельности ООО Зерновой компании «Поволжье».

Таблица 2 – Расчет точки безубыточности и запаса финансовой прочности ООО Зерновая компания «Поволжье».

Показатели	2012 год	2014 год	Изменения (+,-)
Доля маржинального дохода в выручке, %	17,12	19,46	2,34
Критический объем продаж, тыс. руб.	109991	108632	- 1359
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	19410	40179	20769

Как видно из таблицы уменьшение критического объема продаж с одновременным увеличением фактического уровня реализации привело к росту запаса финансовой прочности. Так, зона прибыльности (зона безопасности) увеличилась с 19410 тыс. руб. в 2012 г. до 40179 тыс. руб. в 2014 году. Совершенствование планирования прибыли невозможно без изменения форм отчетности. В настоящее время современным требованиям форма расчетного баланса доходов и расходов предприятия не отвечает, поскольку в ней отсутствуют статьи, обеспечивающие связь между финансовыми и производственными планами.

Точка безубыточности это такая выручка от реализации, которая покрывает издержки производства продукции. При этом предприятие не получает прибыли. Если объем производства ниже величины точки

безубыточности, то предприятие работает в убыток.

Использованные источники:

1. Голубев С.В. Экономическая эффективность формирования оптимальной структуры производства / С.В. Голубев // Материалы II Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. – 8-10 июня 2010 года : сборник научных трудов. – Ульяновск УГСХА, 2010. – С. 63-66.
2. Голубев С.В., Юсупова Г.Л. Управление производственным риском сельскохозяйственной организации на основе модели оптимизации производства / С.В. Голубев, Г.Л. Юсупова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. - №3. – С. 121-124.
3. Голубев Сергей Владимирович. Формирование организационно-экономического механизма управления производственным риском в сельскохозяйственных организациях : автореферат дис. ... кандидата экономических наук / С.В. Голубев. - Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве. - Москва, 2011. – 21 с.
4. Голубев Сергей Владимирович. Формирование организационно-экономического механизма управления производственным риском в сельскохозяйственных организациях : дис. ... кандидата экономических наук / С.В. Голубев. - Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве. - Москва, 2011. – 175 с.
5. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов. / Под ред. проф. Н.В. Колчиной - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 - 368 с. стр. 48

Вторушин М.А.

студент (магистр)

Огородникова И.И., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

Тюменский Государственный Университет Финансово-

экономический институт

Россия, г. Тюмень

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ АУТСОРСЕРОВ

Статья посвящена способам оценки провайдеров аутсорсинговых услуг. Показана точка зрения на этот процес различных специалистов. Выявлена необходимость анализировать как можно больше различных показателей деятельности поставщика услуг. Так же в статье сформированы основные показатели для оценки аутсорсера.

Ключевые слова: аутсорсинг, поставщик, целесообразность, развитие, провайдер, услуги, показатели.

Выбор подходящего провайдера имеет огромное влияние на успех организации аутсорсинга на предприятия. «Уверенность в том, что работа будет выполнена хорошо, перевешивает любую ценовую экономию, которую заказчик может получить, обратившись к другому исполнителю» [1, с. 43]. Для того, чтобы заказчику построить долгосрочные отношения с поставщиком аутсорсинговых услуг, нужно досконально изучить будущего партнера, получить подробную информацию о каждом из возможных кандидатов, для того чтобы провести оценку претендентов на соответствие собственных требований. Благодаря тщательному изучению потенциальных поставщиков услуг предприятие сможет минимизировать вероятность ошибки. Задача на данном этапе состоит в нахождении лучшего источника для выполнения искомых функций, что является достаточно дорогостоящей процедурой, для реализации которой, необходимо отвлечение значительных временных, трудовых и финансовых ресурсов. В качестве процедуры отбора аутсорсера можно предложить следующую последовательность действий, обозначенную нами как *методика балльной оценки аутсорсеров*:

- определение показателей оценки аутсорсеров;
- заполнение таблицы балльных значений, включающей результаты оценки поставщиков и ожидаемые компанией-заказчиком результаты;
- группировка полученных значений показателей и их сопоставление с ожидаемыми результатами.

Первым этапом в реализации, методики балльной оценки является выделение показателей, на основе значений которых будет осуществляться выбор конкретного провайдера. При этом необходимо учитывать, что основным фактором, определяющим процесс отбора «идеального поставщика» является цель привлечения аутсорсера. От задач, которые ставит перед собой предприятие, конкурентных преимуществ, к достижению которых стремится, зависят показатели оценки, применяемые в процессе идентификации необходимого поставщика услуг. Общей мотивацией внедрения аутсорсинга является повышение эффективности деятельности организации. Основную цель применения нового метода организации бизнеса можно обозначить как увеличение эффективности деятельности организации в целом. При этом, в качестве способов достижения данной цели, компания заказчик может выделять одну или несколько из представленных ниже установок: концентрация на базовых компетенциях; повышение качества обслуживания потребителей; сокращение расходов; доступ, к современным технологиям; достижение большей гибкости в ответ на изменение спроса; обеспечение возможности самостоятельной, разработки новых методов работы (промежуточный аутсорсинг); увеличение скорости выхода на новые рынки; привлечение к работе специалистов, высокой квалификации; доступ к опыту провайдера; преобразование

аутсорсером процесса выполнения функции (трансформационный аутсорсинг).

После выявления основных потребностей компании следует составить перечень характеристик, которыми, по мнению организации-клиента, должен обладать поставщик для достижения искомых преимуществ. Целесообразность использования данной процедуры отмечает также Дж. Б. Хейвуд в работе «Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ» [2, с. 87]: «прежде чем обращаться к какой-либо конкретной компании, необходимо представить образ идеального поставщика услуг». Действительно, определение качеств, которыми должен обладать потенциальный поставщик услуг, способствует сужению круга рассматриваемых кандидатур, а также выделению приоритетных показателей оценки аутсорсера. На данном этапе компании необходимо определиться с тем, какими навыками должен обладать поставщик, насколько важны с точки зрения передаваемых функций размер и имя поставщика услуг, совместимость корпоративных культур заказчика и исполнителя, опыт работы поставщика в обслуживании предприятий конкретной отрасли.

Опираясь на совокупность ожидаемых от аутсорсера качеств, составляется перечень показателей, на основании оценки которых осуществляется отбор поставщика услуг. Таким образом, схематично процесс определения показателей оценки аутсорсера можно представить следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 - Процесс определения показателей оценки аутсорсера

В литературе приводится множество показателей, с помощью которых осуществляется успешный отбор аутсорсера. Так, в работе Готтшалька [3, с. 89] факторы, влияющие на выбор провайдера, подразделяются на жесткие и мягкие. Первые нетрудно проверить, они отражают способность поставщика предоставлять недорогие, технически передовые решения. Мягкие критерии невозможно верифицировать, они могут меняться по обстоятельствам — это культурная близость компании поставщика, нацеленность на совершенствование, гибкость и готовность к установлению долговременных отношений. Дж. Б. Хейвуд [4, с. 110] выделяет такие показатели, как: доверие, надежность, гибкость, база навыков, возможность экономии, обслуживание, навыки управления, кадровая политика, навыки перевода сотрудников, характер предлагаемого контракта (жесткие или мягкие условия), внутренняя квалификация и контроль. В работе С. Ефимовой и др. «Аусторсинг» [5, с. 124] выделены следующие направления изучения потенциальных поставщиков услуг: результаты предшествующих взаимоотношений с бывшими клиентами; технологические возможности поставщика; уровень квалификации работающего персонала; готовность поставщика к постоянному сотрудничеству; контрактные условия поставщика, а также финансовая стабильность компании. При этом, в отношении финансовой стабильности авторы обращают внимание на необходимость получения «абсолютно полных сведений» о прозрачности финансовой отчетности поставщика. Необходимость получения подобных сведений отмечается также в работе С.О. Календжяна [6, с. 89]. Данные требования на сегодняшний день, к сожалению, представляются невыполнимой задачей, поскольку даже привлечение к проверке аудиторских компаний не обеспечивает стопроцентной уверенности в прозрачности отчетности, а лишь с определенной долей уверенности предоставляет данные об отсутствии в отчетности существенных искажений.

Опираясь на изучение оценочных показателей, представленных в работах по данной тематике, можно выделить шесть общих показателей, рассмотрение которых составляет основу процедуры квалификации потенциальных аутсорсеров (рис.2).



Рисунок 2. Показатели оценки аутсорсера

Каждый из показателей включает множество аспектов, необходимость рассмотрения которых определяется как видом функций, подлежащих передаче на аутсорсинг, так и результатами, к достижению которых стремится предприятие, привлекая к выполнению работ специализированных исполнителей. Отсутствие в списке показателей такого фактора как уровень обслуживания (качество услуг) обусловлено определением значения данного показателя через оценку поставщика по таким показателям, как ресурсообеспеченность, опыт, репутация, гибкость, а также совместимость корпоративных культур компании исполнителя и компании заказчика.

Определив аутсорсеров, обладающих необходимыми характеристиками для осуществления искомых функций, компания-заказчик может приступать к разработке и согласованию с поставщиком различных аспектов аутсорсинг соглашения.

Использованные источники:

1. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учебное пособие / Д.М. Михайлов. - М.: КНОРУС, 2006. - 256 с. Михайлова, Е.А.
2. Хейвуд, Дж. Брайан Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд; пер. с англ. Н.Е. Метоль, И.С. Половицы. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. — 176 с.
3. Готтшальк, Петер. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества / Петер Готтшальк, Ханс Соли-Сетер; пер. с англ. А. Петрова, А. Сатунина. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 390 с.

4. Хейвуд, Дж. Брайан Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ/ Дж. Брайан Хейвуд; пер. с англ. Н.Е. Метоль, И.С. Половицы. - М.: Издательский дом «Вильяме», 2004. — 176 с.
5. Ефимова, С. Аутсорсинг / С Ефимова и др. - М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2006.
6. Календжян, СО. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / СО. Календжян. — М.: Дело, 2003. — 272 с

*Вторушин М.А.
студент (магистр)
Огородникова И.И., к.ф.н.
научный руководитель, доцент
Тюменский Государственный Университет Финансово-
экономический институт
Россия, г. Тюмень*

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассмотрены основные преимущества и недостатки вывода отдельных процессов организации на аутсорсинг, а так же вынесены в список специфические проблемы, мешающие развитию аутсорсинга, характерные для российского рынка. Так же рассмотрены критерии, которые необходимо проанализировать при внедрении аутсорсинга в деятельность организации. В качестве наглядного пособия составлена матрица целесообразности аутсорсинга, которая может значительно облегчить процесс принятия решения в организации, а так же составлен список основных этапов проведения оценки целесообразности передачи функций организации на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, поставщик, целесообразность, развитие, провайдер, услуги.

Аутсорсинг – современная модель управления бизнес-процессами на предприятии. В настоящее время, когда стремительно нарастает конкуренция, активно развиваются технологии, требующие постоянных денежных вливаний, сложившаяся на рынке обстановка оказывает огромное давление на всех его игроков. В этой борьбе успеха добиваются наиболее эффективные компании, которые снижают операционные издержки, при этом качество своих товаров и услуг они держат на высоком уровне. Аутсорсинг в такой ситуации становится одним из наиболее удачных решений, позволяющих достичь реальных конкурентных преимуществ. Одни из самых популярных направлений аутсорсинга являются: бухгалтерский, юридический, кадровый, IT-аутсорсинг, дизайнерские услуги, организация питания, уборка помещений (клининг), охраны и службы безопасности, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг персонала.

Преимущества аутсорсинга:

- возможность сфокусироваться на основной деятельности компании;
- повышение конкурентоспособности за счет более качественной продукции;
- сокращение инвестиций в неосновные фонды;
- возможность быстро реагировать на внутренние и внешние воздействия;
- экономия средств благодаря снижению издержек и уменьшению налогооблагаемой базы;
- отсутствие необходимости в расширении штата;
- гарантия качества и т.д.

Основные недостатки аутсорсинга:

- возможная утечка информации при передаче важных функций и появления нового конкурента, использующего опыт компании, заказавшей аутсорсинг;
- потеря контроля над собственными ресурсами, частичная удаленность руководства от деятельности компании, вследствие чего оно не всегда имеет возможность принимать адекватные решения;
- вероятность снижения работоспособности сотрудников, т.к. они могут принять аутсорсинг как измену;
- вероятность возникновения необходимости оперативно искать новых партнеров или начать своими силами выполнять функции, ранее выводившиеся на аутсорсинг, в случае неожиданного отказа аутсорсера или его банкротства, и т.д.

На отечественном рынке аутсорсинг это относительно новый вид услуг. Но сейчас всё большее количество компаний прибегают к его помощи. Пока более лояльны к аутсорсингу российские отделения зарубежных фирм, но положительная тенденция намечается и среди российских компаний, организаций. И пока крупные корпорации только присматриваются к новой для них услуге, малый и средний бизнес всё чаще прибегает к аутсорсингу.

Переход на аутсорсинг в нашей стране сопряжен с определенными сложностями для организации. Основные проблемы заключаются в следующем:

- высокие риски потери конфиденциальной информации, снижение конкурентоспособности предприятия;
- отсутствие достаточного опыта в работе с аутсорсинговыми компаниями;
- небольшое количество аутсорсинговых организаций, представленное на рынке, слабый уровень рекламы подобных услуг;
- недоверие к работе аутсорсера со стороны налоговых и других фискальных и проверяющих органов;
- нежелание передавать информацию о денежных потоках,

финансовом положении в стороннюю организацию.

Но, несмотря на это, уже многие оценили его преимущества и успешно пользуются им. Наблюдается положительная динамика в развитии рынка аутсорсинга в нашей стране и в международной практике в целом. Радует тот факт, что всё больше руководителей решаются на внедрение аутсорсинга в своих компаниях, благодаря чему получают возможности для роста. Но к сожалению, сложившийся менталитет и сформировавшиеся традиции, не позволяют российским бизнесменам в полной мере пользоваться субконтрактами. Это существенно тормозит внедрение столь выгодного инструмента, как аутсорсинг в нашей стране. Наш менталитет пока не позволяет отказаться от огромного штата сотрудников ради качества предоставляемых услуг. Стоимость аутсорсинга даёт фирме возможность существенно снизить свои издержки, а следовательно оказаться на шаг, а иногда и на два шага впереди своих конкурентов. Но нельзя просто взять, и один за одним вывести все непрофильные функции предприятия на аутсорсинг. Структурное разделение бизнеса нужно производить постепенно, принимая во внимание все нюансы деятельности предприятия и просчитывая целесообразность таких мер.

В общемировой же практике использование предприятиями аутсорсинга как инструмента сосредоточения на основном виде деятельности фирмы и передачи непрофильных процессов внешним специализированным компаниям широко распространено и очень активно внедряется предпринимателями. Результат от применения этого механизма в деятельности каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования зависит от целесообразности и грамотности его внедрения, которые в свою очередь определяются уровнем знаний и опыта тех, кто принимает решения.

Принимать решение в организации может как отдельно взятый сотрудник (директор, заведующий, начальник отдела), так и собранная для этого специальная комиссия. Обычно в их распоряжении находится большая часть ресурсов, а так же информация по всем аспектам деятельности организации, на основании которых и принимается стратегическое решение. Решение о выводе функционала на аутсорсинг не обязательно принимается сотрудниками организации. В некоторых случаях фирмы приглашают специалистов со стороны, более квалифицированных в определенном вопросе. Для внесения изменений в структуру организации и в её дальнейшую стратегию необходимо тщательно просчитать целесообразность действий. Так, для внедрения в бизнес аутсорсинга проводится предварительная оценка, если же полученной информации не хватает для принятия решения – производится более тщательный, углубленный анализ необходимости выведения второстепенных функций на аутсорсинг. Если на данном этапе принимается положительное решение, далее необходимо не менее тщательно подойти к изучению рынка поставщиков аутсорсинговых услуг и поиску на этом рынке профессионала.

Для принятия решения о внедрении аутсорсинга, и выводе одного из бизнес процессов на аутсорсинг крайне важно учитывать количественные критерии, благодаря которым можно сравнить альтернативные варианты. Для того, чтобы выполнить количественную оценку необходимости выведения функций на аутсорсинг, предлагается ввести Показатель потребности в аутсорсинге, который будет являться интегральным показателем, и будет учитывать показатель качества и стоимостной показатель. При этом для каждой анализируемой функции организации, которые планируется передать стороннему предприятию, может быть рассмотрен набор разных показателей. В него могут входить степень развитости работников, степень удовлетворения спроса, уровень издержек, время, затраченное на исполнение заказа. Все эти показатели должны в полной мере отражать состояние рассматриваемой функции на данный момент, по отношению к максимальному уровню его исполнения, а так же по отношению к минимально приемлемому уровню качества, установленного заказчиком. Максимальное значение Показателя потребности в аутсорсинге будет составлять 1, что будет являться лучшим результатом для отдельно взятой функции.

Так как главная цель выбора аутсорсинговой стратегии, как правило, состоит в повышении эффективности организации за счет избавления её от непрофильных функций, прежде всего необходимо оценить то, как передача данных функций сторонним организациям повлияет на изменение состояния отдельно взятой системы либо её подсистем. Таким образом, принимая решение об аутсорсинге, требуется сравнить текущий уровень эффективности системы при её базовой конфигурации и прогнозное состояние, которое может быть достигнуто при передаче той или иной функции на аутсорсинг.

В качестве инструмента такого анализа может выступать матрица оценки потребности в аутсорсинге (рис.1). В этой матрице оцениваются два показателя: уровень эффективности системы и индекс целесообразности аутсорсинга. Эти показатели на первоначальном этапе анализа определяются для текущей конфигурации рассматриваемой системы. Матрица оценки целесообразности аутсорсинга содержит четыре поля.

Первое поле соответствует ситуации, в которой настоящий уровень эффективности системы менее 0,5, что говорит о существовании объективных проблем, влияющих на качество и своевременность удовлетворения потребностей организации в работах (услугах). Значение индекса целесообразности аутсорсинга/инсорсинга, также равное $I > 0,5$, обозначает, что выполнение отдельно взятых функций собственными силами с характеристиками хуже установленных показателей. В таком случае выбор стратегии аутсорсинга с целью повысить эффективность системы и улучшить показатели исполнения функций является необходимым вариантом дальнейшего развития предприятия.



Рис. 1. Матрица целесообразности аутсорсинга.

Источник: составлено по результатам исследования Овчаренко А.В. [6].

В обратной ситуации, которая характеризуется высоким текущим уровнем эффективности системы (более 0,5) и значением индекса целесообразности аутсорсинга/инсорсинга более 0,5, соответствует третье поле. В такой ситуации выполнение функций своими силами обеспечивает высокий уровень их качества, и высокий уровень эффективности рассматриваемой системы в целом.

Здесь наилучшим вариантом станет использование инсорсинга.

Второе поле обозначает ситуацию, при которой уровень эффективности системы выше среднего, но при этом качество исполнения функций не достигает того уровня, который определен компаниями. В этом случае возникает необходимость сравнения альтернатив: инсорсинга и аутсорсинга по значению индекса целесообразности. Выбирается вариант, при котором значение данного индекса больше.

Четвертое поле соответствует ситуации, в которой соответствующие функции предприятия исполняются ведомственными подразделениями на высоком уровне, однако общий уровень эффективности рассматриваемой системы остается низким. В таком случае возникает необходимость сопоставления альтернативных вариантов: аутсорсинга и инсорсинга, но сравнение осуществляется по уровню эффективности. Функции передаются на аутсорсинг в том случае, если это не приведет к уменьшению

целесообразности аутсорсинга/инсорсинга и в то же время повысит эффективность системы.

Перейдем к методике количественной оценки целесообразности передачи части функций предприятия на аутсорсинг. Предлагаемая методика состоит из нескольких этапов (рисунок 2).



Рис. 2. Основные этапы проведения оценки целесообразности передачи функций организации на аутсорсинг [2].

Источник: составлено по результатам исследования Овчаренко А.В.

Методика основана на сравнительной оценке ключевых характеристик выполнения функций инсорсинга и аутсорсинга. Для такой оценки необходимо сформировать комплекс нормативных показателей, позволяющих оценить качество и стоимость выполнения функции.

На начальном этапе осуществляется определение функций передаваемых на аутсорсинг. На втором этапе - формирование набора показателей для оценки качества и стоимости исполнения возложенных функций. Далее для каждого показателя качества выполнения обслуживаемой функции определяются два нормативных значения:

$$F_n^{\min}$$

- минимально приемлемое значение показателя для

удовлетворительного выполнения функций;

F_n^{\max} - максимальное значение показателя, которое соответствует лучшим стандартам выполнения функций.

На четвертом этапе рассчитывается уровень качества выполнения обязанностей путем определения индекса для каждого отдельного показателя:

$$I_n = \frac{F_n^{\text{факт}} - F_n^{\min}}{F_n^{\max} - F_n^{\min}}, \quad (1)$$

где I_n - индекс изменения фактического значения показателя F_n в сравнении с нормативным значением;

$F_n^{\text{факт}}$ - фактическое значение n -го показателя качества исполнения функций.

Благодаря использованию индексных показателей, значения которых заключены в интервале $[0; 1]$ появляется возможность сравнить различные качественные характеристики функции и сформировать интегральный показатель для оценки целесообразности использования аутсорсинга.

Интегральный показатель оценки целесообразности аутсорсинга функции формируется как среднеарифметическое частных нормативных показателей. Он определяется на пятом этапе методики по зависимости:

$$I = \frac{1}{N} \times \sum_{n=1}^N I_n, \quad (2)$$

где I - интегральный индекс целесообразности аутсорсинга функции;

N - число частных нормативных показателей качества выполнения функции.

Далее интегральный индекс целесообразности аутсорсинга рассчитывается для каждого из альтернатив выполнения задачи: инсорсинга либо аутсорсинга. Вариант, при котором значения интегрального индекса выше, предпочтительнее для предприятия.

Необходимо отметить, что данная методика может быть рекомендована для использования различными предприятиями независимо от формы собственности, размера, сферы деятельности, вида аутсорсинга. Но в случае, когда речь идет о проведении крупного аутсорсингового проекта, становится возможным применение особенных алгоритмов, основанных на проведении экспертных оценок.

Нельзя недооценивать важность процесса определения целесообразности использования аутсорсинга. Ведь благодаря верно принятому решению и выбранной стратегии фирма может как выйти в лидеры рынка, так и потерпеть поражение, потеряв время и деньги. Аутсорсинг – не лекарство от всех бед, но отличное средство для

достижения стратегических целей развития бизнеса.

Использованные источники:

1. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 112 с.
2. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 3. – С. 123–132.
3. Мухина И.С. К вопросу о целесообразности использования аутсорсинга организацией // Корпоративный менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 143–148.
4. Овчаренко А.В. Индексный метод оценки целесообразности использования аутсорсинга // Логистика: современные тенденции развития : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. 15, 16 апреля 2010 г. / ред. кол.: В.С. Лукинский. – СПб. : СПбГИЭУ, 2010. – С. 121–125.
5. Как навести порядок в своем бизнесе. Новые фишки бизнеса. Михаил Рыбаков, информационный экономический портал www.esp-izdat.ru Экономика современного предприятия. Апрель 2011
6. Маркеева Г.А., Михнева С.Г. Этапы и закономерности развития аутсорсинговых отношений: опыт Запада и уроки для России // Российское предпринимательство. — 2014. — № 3 (249). — с. 42-52. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/31799/>

Выскребенцева М.А.

**Концевич Г.Е., кандидат социологических наук
доцент**

**кафедра «Экономики и управление на предприятии»
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»
Россия, г. Пятигорск**

**ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В связи с переходом к рыночной экономике возрастает потребность к выработке новых подходов к управлению. Главным фактором успеха управленца является непрерывное приобретение и совершенствование новых знаний, умений и навыков. Без этого невозможно стать квалифицированным и востребованным специалистом, который быстро приспосабливается к изменениям окружающей среды. Учитывая все эти условия, субъект и объект управления нуждаются в точной и достоверной информации об обществе и его подсистемах.

В связи с этим возрастает потребность в качественной и доступной информации. Приобретение информации и знаний выходит на первое место в системе общественных ценностей.

В организации источники информации делятся на плановые, учетные и внеучетные.

Плановыми источниками являются нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Учетные источники информации – это все виды отчетности, первичная учетная документация, а также все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета.

Внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность (хозяйственно-правовые документы, решения общих собраний коллектива, материалы изучения передового опыта и др.).

Экономическая информация – это преобразования и обработанная совокупность сведений, отражающая состояние и ход экономических процессов. [1]

Объектом исследования экономической информации является хозяйственная деятельность предприятия. Существует ряд требования к экономической информации. Во-первых, она должна быть достоверной и своевременной. Во-вторых, экономичной, оптимальной по объему информации. Соблюдая данные требования информация принесет больший эффект и пользу.

Имеется несколько подходов, которые определяют структуру экономической информации. Первый подход – физический. В данном подходе признаком структурного построения информации являются всевозможные носители информации, позволяющие по-разному интерпретировать информацию. Вторым подходом является логический подход, в котором структурным элементом информации является единица, которая имеет определенный смысл.

В зависимости от типа характеристики объекта (характеристика количественная или качественная) различают реквизиты-основания (сумма, количество, цена) и реквизиты-признаки (номер работника, название товара, номер товара).

Совокупность реквизитов, которые имеют одну форму, но разное содержание, называют массивом (поступление денег в кассу за месяц).

Совокупность массивов образует набор, позволяющий описать информационную систему объекта.

Информационная система – совокупность информационных потоков, относительно объекта управления или какой-либо части. [2]

Существует несколько требований к информации, которую используют в организациях.

Первое требование – это оптимальность и полнота информации. Оптимум информации означает, что она должна содержать все необходимые сведения по всем управляемым параметрам, причем только необходимые сведения об управляемом объекте.

Второе требование к информации представляет собой ее объективность, соответствие реальному положению дел и состоянию

управляемого объекта, наличия в ней надежных, не содержащих искажений сведений.

Третье обязательное требование управляющей системы к поступающей в ее распоряжение информации – точность, характеризующая степень детализации информации, ее приближение к реальному состоянию управляемого объекта, которое оно выражает.

Следует подчеркнуть, что когда речь идет об оптимальности, полноте, объективности и точности информации, необходимой для управленческой деятельности, то эта задача должна решаться каждый раз по-новому, в зависимости от содержания вполне определенной проблемы, которую нужно решить данному органу управления. А ее эффективное решение возможно только в том случае, когда поступающая в управленческую сферу информация своевременна и оперативна. Только такая информация, которая поступает, обрабатывается, интерпретируется и используется вовремя, тогда, когда возникает необходимость в принятии того или иного решения, служит оптимизации и повышению эффективности управленческой деятельности.

Соблюдению четвертого требования в решающей степени способствует применение в управленческой деятельности современных информационных технологий. На начальных этапах компьютеризации производственной, банковской и других сфер деятельности, внедрение информационных технологий означало только приобретение компьютера для автоматизации работы с документами, которые содержат большие объемы информации. Затем друг за другом появлялись все более сложные и эффективные информационные технологии, которые находили все более широкое применение в сфере управленческой деятельности. В соответствии с этим развивался процесс перехода от простой информационной поддержки рутинных производственных или финансово-бухгалтерских операций до современных возможностей различных управленческих информационных систем, которые облегчали принятие эффективных управленческих решений.

Информационный процесс можно разделить на несколько информационных процедур: сбор и регистрация информации, передача, хранение, обработка, применение и принятие решений.

Одним из важнейших достижений современной цивилизации в начале третьего тысячелетия является повсеместное и широкое внедрение информационных технологий, основанных на использовании компьютерной техники и средств связи, во все сферы жизни общества.

Цель функционирования информационной управленческой системы устанавливается пользователем, таким образом, человек является важнейшим компонентом такой системы. Информация, ее ввод и извлечение – другой важный компонент. [3]

Обработка информации в соответствии с подробными инструкциями пользователя – основной процесс в таких системах. Таким образом,

информационная управленческая система – это многокомпонентная система, которая объединяет людей, процедуры обработки и оборудование – обычно на базе компьютеров – для сбора, обработки, поиска и предоставления информации.

Использованные источники:

- [1] – Информационные технологии управления персоналом: учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010. – 136 с.
- [2] – Моисеенко Е. В., Лаврушина Е. Г. Информационные технологии в экономике. – Владивосток: ВГУЭС, 2005. – с. 21 (пример, информационная система отдела бухгалтерии)
- [3] – Василевский И. П. Информационные технологии: масштабы и эффективность использования // Мировая экономика и международные отношения, 2004. – №5. – с.3-9

Вышинская Ю.В., м.н.с.

ФГБУН Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина

Россия, г. Анапты

НЕОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ: ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ

Исследование пространственного неравенства – одна из ключевых задач в экономической географии и региональной экономике. В той или иной мере проблема неравномерного территориального развития характерна как для России с ее огромной территорией, так и для всех стран на политической карте мира, вне зависимости от их административно-территориального устройства и уровня социально-экономического развития.

На данном этапе экономического развития высокая степень неоднородности и несбалансированности экономического пространства страны отмечается практически по всем параметрам социального и экономического развития, проявляются эффекты экономического доминирования одних региональных систем над другими, и в целом это выражается в дифференциации социально-экономического развития регионов.

Под социально-экономической дифференциацией понимают устойчивые во времени и пространстве разрывы (отклонения) в условиях и результатах развития экономических систем, которые обуславливают различия в развитии социальной сферы относительно законодательно или нормативно установленных стандартов и уровней развития. Сокращение этих разрывов обеспечивает условия для более полной реализации прав граждан в удовлетворении их потребностей и способствует экономическому развитию регионов [1].

В основе дифференциации социально-экономического развития регионов исторически лежали объективные различия в исходных предпосылках хозяйственной деятельности. К первичным причинам

дифференциации социально-экономического развития регионов России можно отнести: географическое положение регионов и их природно-климатические условия, обеспеченность важнейшими видами природных ресурсов (включая сырьевые, топливно-энергетические, земельные, водные и лесные). К вторичным – плотность и характер локализации населения и трудовых ресурсов.

Одни различия, в частности, природно-ресурсные особенности и географическое положение носят естественный характер и во временном аспекте первичны по отношению к процессам территориального экономического развития. Другие, прежде всего, в характере расселения, с самого начала были связаны с особенностями пространственной локализации первоначально естественных, а затем экономических условий жизнедеятельности людей.

С начала 1990-х годов, в условиях реализации в России рыночных реформ и отказа от директивных методов управления, процессы территориального разделения труда сопровождались общей системной трансформацией экономики регионов, что привело к изменению всей системы межрегиональных экономических связей и отношений.

В сложившихся в тот период новых условиях, по мере нарастания кризисных явлений, стали развиваться процессы усиления неоднородности экономического пространства страны и углубление дифференциации регионов по уровню экономического развития.

Академик РАН А.Г. Гранберг выделяет три комплекса причин развития таких процессов [2]:

- появление механизма рыночной конкуренции, разделяющего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, высветившего различную адаптируемость к рынку регионов с разной экономической структурой и разным менталитетом населения и власти;
- значительное ослабление регулирующей роли государства, что выражается в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства экономических и социальных компенсаторов;
- возникновение фактического неравенства различных субъектов РФ в экономических отношениях с центром, часто не мотивированное объективной экономической обстановкой.

В ходе исследования проблем межрегиональной дифференциации усилиями таких зарубежных ученых, как У. Айзард, Г. Мюрдаль, Ф. Перу, Х. Ричардсон и др. были созданы различные теории, наибольшее внимание из которых заслуживают следующие:

1) неоклассическая теория роста, в соответствии с которой динамические характеристики региональной экономики определяются накоплением капитала, возрастающим предложением труда и техническим прогрессом. При такой системе несовершенство рыночного механизма

регулируется через такие механизмы, как инвестиционные и миграционные субсидии, улучшение инфраструктуры и т.д.;

2) теория экспортной базы, суть которой состоит в том, что в регионах, где производится продукция с наименьшими издержками и высоким удельным весом экспорта, экономический рост определяется гибкостью и мобильностью факторов производства. При этом последние стимулируются теми же методами, которые предлагаются неоклассической теорией, с разницей лишь в том, что теория экспортной базы считает целесообразным применение рычагов прямого государственного регулирования;

3) теория размещения, в соответствии с которой в основе реализации региональной политики лежит правильное размещение производительных сил с переносом центра тяжести инвестиций в физическую инфраструктуру и в непроеизводственную сферу;

4) теория "полюсов роста", исходя из которой территориальное развитие не является повсеместным процессом, а проявляется точками, различающимися по степени интенсивности. Такая теория стала основой французской модели территориального управления, найдя практическое применение взамен известной концепции равномерного размещения производительных сил на всей территории страны;

5) теория кумулятивных причин, согласно которой экономическое развитие – кумулятивный процесс, ведущий к росту различий наиболее развитых с менее развитыми регионами. Данная теория придает ключевое значение в региональной политике созданию промышленных комплексов в отсталых регионах как условие их опережающего развития;

6) теория жизненного цикла производства товаров, предполагающая применительно к региональному процессу, что региональная экономическая политика должна быть направлена на создание благоприятных условий для инновационной деятельности в менее развитых регионах, прежде всего – в их городах посредством создания, например, образовательных научных центров с последующим распространением позитивных результатов на периферийные районы [3].

Применительно к РФ на народнохозяйственном уровне до сих пор не существует общепризнанной системы стратегического управления региональным развитием, включающей в себя соответствующие инструменты управления межрегиональной социально-экономической дифференциацией.

Существующий механизм управления межрегиональными различиями характеризуется отсутствием системности взаимодействия тактической и стратегической направленности между объектами и субъектами управленческого процесса, что не позволяет федеральному центру и региональным администрациям эффективно использовать имеющиеся ресурсы, обеспечить формирование необходимых условий для устойчивого социально-экономического развития. В этой связи все более актуальным

становится необходимость уточнения общеметодологических подходов к исследованию процесса управления динамикой межрегиональных социально-экономических различий.

С позиций научного анализа дифференциация социально-экономического развития регионов должна рассматриваться не только как результат предшествующего развития, но и как непрерывный процесс, объективно обусловленный рядом внутренних причин и воздействием комплекса внешних факторов регионального развития.

Межрегиональные социально-экономические различия являются фактором конкуренции и развития до определенных пределов. В случаях же, когда они становятся чрезмерно глубокими, их последствия могут негативно сказаться не только на эффективности национальной экономики, но и на социально-политической стабильности в государстве, что особенно нежелательно в отдельных его макрорегионах, например, в регионах Севера и Арктической зоны России.

Экономика и социальная сфера северных регионов функционируют в особых условиях. Экстремальные природно-климатические и географические условия, труднодоступность многих северных районов, неразвитость инфраструктуры и другие северные факторы ведут к повышенным издержкам производства и жизнеобеспечения населения.

По уровню развития производительных сил, инвестиционному потенциалу, условиям проживания населения регионы Севера неоднородны. Некоторые из них активно развиваются, большинство же относится к экономически неразвитым или депрессивным. Разрыв между высокоразвитыми и менее развитыми регионами все больше увеличивается.

Особое место в исследованиях по рассматриваемой проблематике занимает оценка уровня неоднородности экономического пространства регионов Севера и территорий Арктической зоны России.

Оригинальный измеритель для оценки уровня неоднородности был разработан около 20 лет назад в рамках Программы развития ООН (ПРООН) – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). В основе его лежит возможность обеспечить материальное и духовное благополучие человека: прожить долгую и здоровую жизнь, получить хорошее образование, иметь приемлемый доход, и все это на основе соответствующего уровня развития экономики. Методика расчета индекса (ИРЧП) носит универсальный характер и может быть применена к любому территориальному образованию [4, 5].

Три основных индикатора, определяющих интегральную величину индекса (подушевой валовой региональный продукт, продолжительность жизни и уровень образования) приведены в таблице 1. Как видно из ее данных, ВРП в трех из четырех субъектов РФ, которые можно условно отнести к территории Арктической зоны полностью, несколько ниже, чем в среднем по стране.

Таблица 1 – Индекс развития человеческого потенциала в 2010 г. [6]

	ВВП на душу населения, долл.США ППС	Ожидаемая продолжительность жизни	Грамотность	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет	ИРЧП (место в РФ)
Российская Федерация	18869	68.67	99.4	0.766	0.840
Мурманская обл.	15555	67.19	99.6	0.882	0.809(42)
Ненецкий АО	51320	67.12	99.1	0.893	0.853(9)
Чукотский АО	39220	58.22	99.0	0.922	0.809(43)
Ямало-Ненецкий АО	57175	69.49	99.2	0.905	0.882(3)

Кроме того, методика включает дополнительно более 20 показателей, характеризующих различные социально-экономические направления, такие как уровень жизни, рынок труда и т.п. Как видно из таблицы 2, арктические субъекты в целом отличаются более высокими показателями уровня жизни, в частности заработной платы, соотношением которой с фиксированным набором потребительских товаров и услуг. В конечном итоге положительные тенденции выражаются в естественном приросте населения, при этом необходимо иметь в виду, что Российская Федерация в целом только в 2012 году вышла на «нулевой» уровень.

В то же время можно отметить наличие отрицательных индикаторов, в частности продолжающийся миграционный отток, особенно значительный в Мурманской области. Между переписями 2002 и 2010 годов именно в ней, а также в Чукотском автономном округе количество жителей сократилось примерно на 8%. Это происходит вследствие целого ряда причин, среди которых можно выделить две основные. Во-первых, это продолжающееся уже двадцать лет относительное снижение уровня заработной платы по отношению к среднероссийской. Если еще в 2000-м году этот показатель составлял для Мурманской области 1.7 (при районном коэффициенте 40% и предельных северных надбавках 80%, то есть «теоретическое превышение в среднем в 2 раза), то уже в 2012 году – только в 1.35 (см.табл.2).

Вторая причина, характерная именно для Мурманской области – сравнительно большие возможности для переезда в другие местности, например, средней полосы, чем в удаленных регионах Сибири и Дальнего Востока. Кроме того, значительная часть миграции обусловлена переводом или закрытием воинских гарнизонов, что особенно типично именно для Кольского полуострова.

Стабилизацию положения и социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации обычно связывают с тремя факторами:

– наличие богатых природных ресурсов;

— возможности инновационного развития функционирующих здесь ресурсных корпораций;
 — высокий профессионально-образовательный уровень населения.

Таблица 2 – Социальные показатели ИРЧП в 2012 г.

	Средне- месячная начислен- ная зара- ботная плата, руб.	Стоимость фиксиро- ванного набора потребительских товаров и услуг	Соотно- шение графа 2 и графа 4	Безработные		Прирост населения	
				общая числен- ность, тыс.чел.	в % к эконом. активно- му насе- лению	естест- венный на 1 тыс. чел.	миграци- онный, тыс.чел.
1	2	3	4	5	6	7	8
Российская Федерация	26822	9868	2.7	4131	5.5	0.0	+294.9
Мурманская обл.	36259	12175	3.0	36.3	7.7	0.5	-7.9
Ненецкий АО	58200	15228	3.8	1.6	7.9	7.2	+0.1
Чукотский АО	62856	17580	3.6	1.4	4.3	2.6	-0.3
Ямало- Ненецкий АО	63963	13626	4.6	11.4	3.4	11.4	-1.1

Последний фактор является, на наш взгляд, ключевым, поэтому попробуем остановиться на нем подробнее. Можно отметить некоторое возрастание внимания федеральных органов власти к вопросам подготовки кадров для этого региона. В частности, в сфере высшего профессионального образования это связано с созданием Северного (Арктического) федерального университета (г.Архангельск), Северо-Восточного федерального университета (г.Якутск) и Дальневосточного университета (г.Владивосток), которые постепенно будут превращаться не только образовательными, но и научными центрами.

Университет в г.Архангельске (САФУ) создан Правительством Российской Федерации в 2010 году на базе Архангельского государственного технического университета путем присоединения к нему Поморского ГУ имени М.В.Ломоносова, филиала Санкт-Петербургского государственного морского технического университета (г.Северодвинк), Северного государственного медицинского университета, нескольких колледжей и профессиональных училищ. Основная цель САФУ – подготовка и переподготовка высококлассных специалистов, создание и проведение инновационных услуг и разработок с учетом перспектив развития Севера и Арктики.

Университет осуществляет образовательную деятельность, направленную на создание глобально-конкурентоспособной системы подготовки кадров, прежде всего для регионов с особыми условиями хозяйствования, и также научно-инновационную деятельность в соответствии с приоритетными направлениями «Основ государственной политики в Арктике на период до 2020 г. и на дальнейшую перспективу». САФУ – единственный на Крайнем Севере университет, готовящий специалистов для Северного центра судостроения и ремонта, а также для машиностроения, приборостроения, безопасности человека и окружающей среды, адаптации населения и его реабилитации на Севере и т.п. [7].

С целью комплексного освоения арктического региона, развития фундаментальных и прикладных научных исследований, создания единого научно-образовательного пространства в 2012 году была учреждена Арктическая ассоциация университетов и научных организаций, в которую вошли САФУ, Кольский научный центр РАН (Мурманская область), Полярный научно-исследовательский институт рыбного хозяйства и океанографии им. Н.М.Книповича (г.Мурманск), Российский государственный институт нефти и газа им. Губкина (г.Москва), Петрозаводский государственный университет, Мурманский государственный технический университет и др. Сотрудничество вузов и НИИ позволит не только обеспечить подготовку кадров, но и проводить комплексные исследования практически по всем стратегическим направлениям развития Севера и Арктики.

Использованные источники:

- 1Бувальцева В.И., Соколовский М.В. Неравномерность регионального развития: особенности проявления и направления преодоления // Сибирская финансовая школа. – 2008. - № 3. – С.43.
- 2Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / рук. авт. колл. и отв. ред. Л.Г. Гранберг. – М.: ЗАО Изд-во "Экономика", 200. – С.42
- 3Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики: учеб. Пособие. М.: Экономика, 1998. – 172 с.
- 4Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. Под ред. акад. Гранберга А.Г. М.: Экономика, 2000. – 438 с.
- 5Селин В.С. Теоретические основы измерения и регулирования в территориальных экономических системах. Апатиты: изд. КНЦ РАН, 1999. – 88 с.
- 6Говорова Н. Человеческий и конкурентный потенциал Арктики // Современная Европа, 2012, № 4. – С.62-70
- 7Концепция создания Северного (Арктического) федерального университета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://narfu.ru/university/documents/koncepcia-narfy.pdf>

*Габдрахманова А.Р.
студент
Запольских Ю.А., к.э.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРЕДСТОЯЩЕЙ УГРОЗЫ ЕГО БАНКРОТСТВА

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Из определения понятия банкротства следует, что финансовая устойчивость является фактором, способным определить дальнейшую судьбу организации. Финансовая устойчивость в рыночных условиях служит залогом выживаемости и основой стабильного положения организации и поэтому о важности управления финансовой устойчивостью для предупреждения банкротства не приходится спорить. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем эффективного их использования обеспечить процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению [2].

Предстоящую угрозу банкротства оценивают, с помощью показателей финансовой устойчивости. Устойчивое финансовое положение предприятия характеризуются показателями, когда его финансовые ресурсы покрываются собственными средствами не менее чем на 50%, и предприятия эффективно и целенаправленно использует их, соблюдая финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, то есть является платежеспособным. Тенденция к снижению коэффициента автономии характеризует нарастающую угрозу банкротства [3].

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Приютовагрогаз» за последние 5 лет.

Таблица 1 Основные показатели финансовой устойчивости ООО «Приютовагрогаз» за 2009-2013гг.

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	Измене ние 2013г. к 2009г.
Коэффициент финансовой независимости	0,838	0,830	0,771	0,625	0,505	-0,333
Коэффициент задолженности	0,194	0,204	0,295	0,598	0,981	0,787
Коэффициент финансирования	5,159	4,906	3,385	1,671	1,019	-4,14
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,840	0,861	0,746	0,504	0,339	-0,501
Коэффициент маневренности	0,407	0,503	0,516	0,387	0,211	-0,196

Коэффициент финансовой напряженности	0,162	0,169	0,288	0,374	0,495	0,333
--------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

По данным таблицы 1 видно, что ООО «Приютовагрогаз» за анализируемый период приближается к неустойчивому финансовому состоянию, которое сопряжено с частыми нарушениями платежеспособности организации. К отрицательным тенденциям относится снижение коэффициента автономии (коэффициент финансовой независимости) на 0,3%, коэффициента финансирования на 4,14%, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на 0,5% и коэффициента маневренности на 0,2%.

В целях повышения платежеспособности организации и восстановление ее нормального финансового состояния, необходимо:

Для того, чтобы предприятие обладало нормальной финансовой устойчивостью необходимо:

1. Усиление контроля и анализа дебиторской задолженности с помощью разработкой эффективной методики предоставления коммерческого кредита заказчикам и инкассации денежных средств.

2. Проведение факторинговых операций, которое даст ускорение оборачиваемости и инкассации дебиторской задолженности.

3. Создание резерва по сомнительным долгам, что позволит предупредить возникновение потерь в связи с возникновением финансовых трудностей у клиентов, а также экономия на уплате налога на прибыль.

4. Осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли, в целях получения дополнительного дохода.

Таким образом анализ финансовой устойчивости позволяет определить отрицательные тенденции, происходящие на предприятии и избежать угрозы его банкротства.

Использованные источники:

1) Екимова, К.В., Шубина, Т.В. Финансы организаций (предприятий)[Текст]: Учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина; Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 375 с.

2) Мазурова, И.И., Белозерова, Н.П. Методы оценки вероятности банкротства предприятия [Текст]: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Под-шивалова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.

3) Запольских, Ю.А. Риск банкротства предприятий и методы его предотвращения [Текст]: Инновационному развитию агропромышленного комплекса- научное обеспечение / Материалы международной научно-практической конференции в рамках 22 международной специализированной выставки «Агрокомплекс – 2012» Уфа 2012.с 103-105.

4) Дубенская, О.В., Заярная, И.А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] – V Международная

*Габибов М.С.
студент 4 к.Згр.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ГОУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается развитие и государственная поддержка малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, экономика,

В последние годы проблемы малого бизнеса все более привлекают внимание ученых и практиков. Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого не может устойчиво развиваться государство. Формирование благоприятных условий для развития малого бизнеса обеспечивает населению получение доходов от самостоятельной хозяйственной деятельности, а местным бюджетам - налоги. Ориентация на малый бизнес улучшает психологический настрой в обществе и повышает ответственность людей за собственную судьбу.

Малое предпринимательство представляет собой одновременно важное действующее лицо в экономической жизни, гармоничное развитие которой возможно только в условиях разнообразия форм осуществления хозяйственной деятельности, и инкубатор для развития новых бизнесов – «подростковый» слой среднего и крупного предпринимательства. Указанная двойственность обуславливает неоднородность малого предпринимательства как экономического явления, включающего в себя и основанные на персональном мастерстве ремесленные хозяйства, и структуры, обеспечивающие функционирование крупного бизнеса, и предприятия, созданные для реализации нововведений – производства новых продуктов, внедрения новых технологий, завоевания новых рынков и т.д.

Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общественного устройства. В соответствии со сложившимся характером разделения труда в общественном масштабе ему отводится двоякая роль – с одной стороны малое предпринимательство – это всеобщая основа (база) развития и подпитки свободных рыночных отношений, основанных на свободе распределения всех видов ограниченных, с другой стороны малое предпринимательство это наиболее действенная форма решения задачи повышения эффективности всего общественного производства, поскольку его применение в отдельных сферах дает весьма ощутимый хозяйственный результат. [1]

Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по общей численности малых предприятий. Количество малых

предприятий, приходящееся на тысячу жителей в России меньше в 6 раз, чем в Германии, в 7,5 раз, чем в Великобритании, в 13 раз, чем в США. Роль малого бизнеса в общественном производстве России также существенно разнится: от 10-11 % ВВП в России до 50-60 % в развитых странах мира.

Малое предпринимательство в Российской Федерации продолжает испытывать серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по дерегулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

Кроме юридических лиц, предпринимательской деятельностью занимаются также предприниматели без образования юридического лица, которые на практике мало, чем отличаются от собственно предприятий и могут иметь несколько десятков сотрудников, значительный объем деятельности и т.д. Никакой сколько-нибудь достоверной статистики по таким индивидуальным предпринимателям на сегодняшний день нет.

В настоящее время малый бизнес поддерживается, прежде всего, на государственном уровне. Муниципальные образования значительно меньше участвуют в его развитии, хотя по своей природе этот уровень управления более всего близок и доступен гражданам. Следовательно, именно муниципалитетам надо решать конкретные задачи, связанные с развитием частной инициативы граждан. Поэтому возникает необходимость сместить акценты государственной поддержки малого бизнеса на муниципальный уровень.[3]

Вместе с тем, полная децентрализация поддержки малого бизнеса невозможна. Одной из важнейших задач региональных властей является обеспечение равных условий для социально-экономического развития муниципальных образований, в том числе, по поддержке малого бизнеса.

Вклад малых предприятий в оздоровление экономики России сегодня явно недостаточен. Объясняется это как общим спадом производства и разрывом хозяйственных связей, так и отсутствием государственной поддержки МП.

Во многих развитых странах существуют фонды государственной поддержки малого бизнеса. В Японии, например, на эти цели в расходной части бюджета выделяется 2-3 млрд. долл. В России государственная поддержка малого бизнеса с первых шагов сводилась в основном к системе налоговых льгот на прибыль.

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в России является кредитование. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по кредитам, получаемым этими предприятиями.

Отсутствуют специальные банки по обслуживанию малого бизнеса. В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия. Невозможность получения кредита исключает способность конкурировать с иными предприятиями.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция). В России существуют различные организационные формы поддержки и защиты интересов малых предприятий. С этой целью созданы и ассоциации малых предприятий, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, действует Всемирная ассамблея мелких и средних предприятий, различные фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого предпринимательства озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают. Малые предприятия нуждаются также в информационном обслуживании, подготовке кадров, в льготном банковском кредите и в другой помощи.

Заслуживает внимания опыт финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства через прямые и гарантированные займы. Прямые займы выдаются небольшим фирмам на определенный срок под более низкие процентные ставки, чем кредит на частном рынке ссудного капитала. До 90% заемного капитала кредиторов обеспечивается предоставляемыми государством гарантированными займами. Таким образом, государство старается заинтересовать частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионные фонды в предоставлении капитала мелким фирмам.[2]

Имеются и другие формы государственной поддержки: обеспечение малых предприятий госзаказом (если возникает такая необходимость), предоставление особых льгот предприятиям, создаваемым в областях со слабо развитой промышленностью.

В 2014 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Поддержка может предоставляться в форме:

- денежных субсидий (например, при регистрации ИП);
- обучения (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов);
- стажировок;
- льготного лизинга;
- бизнес-инкубаторов (возможность снять хороший офис за символическую плату);

- льготного/бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание);
- льготного/бесплатного участия в выставках и ярмарках;
- грантов.

Использованные источники:

1. Кавеев Х. «Роль и место малых предприятий в экономике РФ» // Власть, №8-9, 2010 г.
2. Лукьяненко В.И. Государственный аппарат России: проблемы организации, управления, контроля. — М., 2010.
3. Блюменфельд В. «Большие проблемы малого бизнеса»: Экономика и жизнь, 2011 г.

Габиева М.Ш
студент 3 курса

Финансово-экономический факультет
«Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТИПРИИМСТВА

Планирование стратегии развития индустрии туризма

Аннотация:

В данной статье раскрыта стратегия развития индустрии туризма и гостеприимства.

Ключевые слова: планирование, стратегическое планирование, развитие.

Планирование деятельности является наиболее важной функцией менеджмента. Данному вопросу посвящены работы ведущих специалистов, занимающихся проблемами управления в сфере услуг- Ф. Котлера, Р. Браймера, Карповой Г.А. и других. Американский специалист в области планирования туризма Эдвард Инскин предлагает рассматривать планирование как организацию будущего для достижения ряда определенных целей и задач.[1]

В условиях ограниченных производственных ресурсов рыночное планирование их использования служит основой экономической свободы как производителей товаров и услуг, так и потребителей материальных благ. В процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения.

Пионерами разработки технологии планирования туризма в начале шестидесятых годов XX в. Были Франция и Великобритания. Сегодня успешное развитие туризма невозможно вне концепции устойчивого развития, предложенной Всемирным союзом охраны природы[5].

В сфере туризма специалистами Всемирной туристской организации сформулированы три основных принципа устойчивого развития:

1) экологическая устойчивость обеспечивает совместимость развития туризма с поддержанием базовых экологических процессов, биологического разнообразия и биологических ресурсов

2) социально-культурная устойчивость обеспечивает развитие, совместимое с культурной, самобытностью и жизненными ценностями местного населения

3) экономическая устойчивость обеспечивает экономическую эффективность развития туризма и такое положение, при котором избранный метод управления ресурсами дает возможность их использования будущими поколениями.

Стратегическое планирование в туризме осуществляется в диапазоне от макронационального и регионального до микролокального таким образом, чтобы каждый уровень фокусировался на разной степени детализации и проработки плановых решений, а также учитывал определенную специфику каждого уровня.[2]

На международном уровне планируются в основном услуги между народным перевозкам, туры и потоки туристов по разным странам, международные маркетинговые стратегии и рекламные кампании.

Местный (региональный) уровень планирования отличается детализацией и использует планы по землепользованию с отведением отдельных территорий для отелей и других видов размещения, туристских достопримечательностей, зон отдыха, парков, транспортных систем и других элементов инфраструктуры туризма.

Планирование на уровне участка- это детальной планирование местоположения и планировки зданий и построек, парковой зоны, ландшафтной архитектуры и организации инфраструктура используемых в туризме. Стратегическое планирование развития туризма рассматривается как система подготовки, разработки и организации выполнения комплекса стратегических решений, направленных на обеспечение баланса интересов в решение проблем развития туризма, а также приращение и развитие туристского потенциала и конкурентных преимуществ региона, города.[4]

Особенности стратегического подхода к планированию развития туризма позволяют выделить следующие составляющие: нацеленность долговременную перспективу; развитие цельного и интегрированного планирования, контролирующего процесс изменений через формирование долгосрочных целей туристского развития; ориентация процесса принятия решений на развертывание имеющихся туристских ресурсов, которая во многом определяет курс будущего развития туризма.

Преимущества стратегического подхода проявляются в следующем:

- регион и город заинтересованы в экономически эффективном использовании накопленного на туристских предприятиях потенциала для решения проблем своего комплексного развития

- совместная работа государственных, региональных структур субъектов хозяйствования по выработке совместных инициатив области туристского развития позволит установить и четко распределить роли и ответственность каждой из заинтересованных стран

- стратегических подход предполагает оценку характера воздействия сферы туризма на окружающую, экономическую и социальную среду

Наиболее распространенными типами базовых стратегий являются стратегия роста стратегия стабилизации или ограниченного роста стратегия выживания.

В туристских исследованиях последних лет подробно рассматриваются отмеченные типы базовых стратегий развития туризма [2,4]. Предлагается использовать следующие стратегические подходы:

1) стратегия кардинального изменения, предполагающая концентрацию усилий общественного и частного сектора с целью уточнения причин падения численности посетителей, активное инвестирование развития, эффективное планирование развития, формирование поддерживающих мер

2) стратегия сохранения роста- при неблагоприятных внешних условиях возможна стратегия, направленная на поддержание низкого уровня роста за счет привлечения посетителей дополнительным обслуживанием

3) стратегия достигну роста принимается на стадия достигнутого развития с ограниченным набором нового продукта и проектов развития, когда туристское предприятие или регион не способен переработать новый рынок

4) стратегия избирательного роста- только определенный туристский сегмент подлежит целевому направлению условий

Выбор того или иного стратегического подхода в качестве базового зависит от результатов, полученных на стадии стратегического анализа и целеполагания.

Использованные источники:

1. Богданов Е . Планирование на предприятии туризма. СПб. Издательский дом «Бизнес –пресса», 2011.288 с.
2. Браймер Роберт А. Основы управления в индустрии гостеприимства. М.: Аспект-Пресс, 2012. 265 с.
3. Буров В.П., Ломакин А. В.А. Бизнес -план фирмы: Теория и практика. М.: Издательство «ЭКМОС», 2012. 314.
4. Ефремова М.В. Основы технологии туристского бизнеса. М.; Ось-89, 2011. 252 с.
5. Устойчивое планирование туризма: Пособие для специалистов по местному планированию. Мадрид, ВТО , 2012. 152с.

*Габибова М.Ш.
студент 3 курса*

Финансово-экономический факультет

«Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ТЕНДЕНЦИЯ РЫНКА И ЦЕННОСТЬ УСЛУГИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: В статье предлагается сравнительный анализ тенденций развития рынка бизнес-образования в России и за рубежом, рассматривается структура ценности услуги бизнес-образования.

Ключевые слова: бизнес-образование, рынок бизнес-образования, ценность услуги бизнес-образования, концепция развития бизнес-школы.

На рубеже XXI-го века, по данным AACSB-International, в мире примерно 7,5 тыс. школ бизнеса. На сегодняшний день наиболее быстро число бизнес-школ растет в развивающихся странах, включая Россию. [1]

Сегодня в США функционируют более 800 бизнес-школ. В Англии каждый университет имеет свою бизнес-школу. В России представлен всего 90 бизнес-школами, половина которых находится в Москве (56), 12 — в Санкт-Петербурге, остальные в регионах (8), при этом более половины из них — это филиалы московских и питерских бизнес-школ.

Таким образом, российский рынок бизнес - образования еще только набирает силу и существенного усиления конкуренции можно ждать в ближайшие годы. Между тем, уже сегодня заметны перемены на рынке бизнес - образования, обуславливающие изменение спроса.

Российский учёный-экономист В.А. Мау выделяет следующие тенденции в развитии спроса на бизнес-образование: [2]

— возрастание спроса на более короткие по продолжительности и сконцентрированные во времени программы. Классические программы MBA сворачиваются до 1 года вместо принятых 2-х лет;

— возросла значимость формы обучения. Все более популярной становится форма обучения «без отрыва от производства» (в вечернее время) или модульная (2-х недельные сессии один раз в квартал);

— возросла роль сегментации слушателей. В программах MBA выделились программы «Executive MBA», предназначенные для топ-менеджеров;

— появление функциональных специализаций программ MBA — MBA-маркетинг, MBA-финансы и т.п.;

— рост интернационализации программ MBA, выражающейся в росте иностранных студентов на этих программах.

Анализ уровня «ключевой ценности» услуги бизнес-образования позволяет сделать вывод о том, что развитие карьеры — это основа ключевой ценности услуги «бизнес-образования». Новые знания и

компетенции имеют существенно более низкую оценку. Это можно объяснить тем, что существует множество альтернативных способов реализации этой цели, в частности, самообучение.

Для формулирования основных составляющих концепции развития бизнес-школы рассматривают существующие форматы школ. На рынке образования можно выделить несколько типов учебных заведений, обеспечивающих услуги по бизнес-образованию:

1. Бизнес-школы при классических университетах.
2. Частные бизнес-школы.
3. Корпоративные бизнес-школы (академии, университеты).
4. Учебные заведения, создаваемые консалтинговыми фирмами.

Цели развития карьеры решают такие подразделения бизнес-школы как центр карьеры (или агентство по трудоустройству). Получение знаний и компетенций осуществляется благодаря процессу бизнес-обучения и консалтинга. [2]

Цели повышения доходов слушателей по окончании бизнес-школы решаются как за счет приобретенных во время обучения связей, так и за счет работы агентства по трудоустройству.

Анализ тенденций развития рынка бизнес-образования, ценности услуги и форматов развития бизнес-школ позволяет подойти к формулированию основных положений концепции развития бизнес-школы в сегодняшних условиях. С точки зрения В.А. Мау, можно говорить о двух противоположных моделях бизнес-школ будущего — это классическая и предпринимательская (табл.1). [3]

Таблица 1

	Классическая	Предпринимательская
<i>Характер школы</i>	Научная	
<i>Организация работы преподавателей</i>	Кафедры. Пожизненный найм	Творческие коллективы преподавателей для решения конкретных образовательных и консалтинговых задач
<i>Исследования</i>	Принимаемые в реферируемых академических журналах	Консалтинг. Исследовательская работа
<i>Финансирование</i>	Пожертвование, общеуниверситетский бюджет	Оплата слушателей, кредиты, пожертвования
<i>Уровень программы</i>	Степень, близка к MS или MA, хотя формально -MBA	MBA или отказ от формальных дипломов и степеней

<i>Оптимальный выпускник</i>	Успешный бизнес консультант, аналитик	Успешный предприниматель. Менеджер
<i>Характер преподавания</i>	Передача знаний - лекция	Формирование предпринимательского опыта - выполнение проектов, тренажеры и т.д.
<i>Влияние бизнес - практики на деятельность школы</i>	Минимальное Доминирование академического подхода в организации	Внедрение корпоративной культуры. Финансовая успешность

Особую роль в повышении ценности услуги бизнес-образования играет клуб выпускников. К сожалению, не многие бизнес-школы уделяют развитию этого инструмента привлечения слушателей достаточно серьезное внимание. Клубы выпускников способствуют, в первую очередь, формированию солидного имиджа бизнес-школы на рынке. Для самих слушателей они имеют принципиальное значение, как при поиске работы, так и при поиске сотрудников. Практика показывает, что связи, приобретенные в процессе обучения, сохраняются практически на всю жизнь.

Таким образом, разработка концепции функционирования бизнес-школы является важнейшим элементом стратегии ее развития и должна рассматриваться как необходимый элемент управления в условиях растущего рынка бизнес-образования и повышения конкуренции.

Использованные источники:

1. <http://www.kp.ru/daily/26140/3030085/>
2. http://www.begin.ru/main/news_and_articles/articles/kakim-budet-biznes-obrazovani
3. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2575>

*Габидуллина Д.А.
студент*

специальность " Бухгалтерский учет, анализ и аудит "

*Кулешова В.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГОУ ВПО "Башкирский ГАУ"*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ МУСП "ЧИШМИНСКИЙ ПЛОДОПИТОМНИЧЕСКИЙ СОВХОЗ" ЧИШМИНСКОГО РАЙОНА РБ

В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в России отмечается, что одним из предназначений бухгалтерской отчетности является анализ по ее показателям финансового состояния хозяйствующих субъектов.

Главной задачей анализа финансового состояния предприятия является выявление и оценка риска его банкротства. В рыночных условиях хозяйствования для любого предприятия важно оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства или риска потери имеющейся финансовой устойчивости.

Банкротство - это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Действующие нормативные документы, а также зарубежная и отечественная экономическая литература содержат различные методы и подходы к выявлению признаков возможного банкротства.

Рассмотрим данные методы и подходы на примере МУСП «Чишминский плодопитомнический совхоз» Чишминского района РБ.

В настоящее время нормативными документами, регламентирующими методику анализа финансового состояния предприятия (организации) с целью установления вероятности банкротства являются:

1) Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (далее – Правила № 367). Данное правило содержит ряд показателей, используемых при проведении финансового анализа предприятия (таблица 1).

Таблица 1 Система показателей, используемая при проведении финансового анализа предприятия в соответствии с Правилom № 367.

Показатели	Порядок расчета	Показатели по предприятию
1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника		
1.1 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{ЛА}}$).	$K_{\text{ЛА}} = O_{\text{АНЛ}} / TO$, где $O_{\text{АНЛ}}$ – оборотные активы; TO – текущие обязательства	$K_{\text{ЛА}} = 1506/601$ $K_{\text{ЛА}} = 2,5$
1.2. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{ТЛ}}$).	$K_{\text{ТЛ}} = O_{\text{АЛ}} / TO$, где $O_{\text{АЛ}} = O_{\text{АНЛ}} + \text{товары отгруженные} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность}$	$K_{\text{ТЛ}} = (1506+1001)/601$ $K_{\text{ТЛ}} = 4,2$
1.3. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами ($P_{\text{ООД}}$).	$P_{\text{ООД}} = O_{\text{АЛ}} + B_{\text{Аскор}} / OД$, где $B_{\text{Аскор}}$ – внеоборотные активы; $OД = TO + \text{долгосрочные обязательства}$	$P_{\text{ООД}} = (2507+9364)/601$ $P_{\text{ООД}} = 19,8$
1.4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам ($C_{\text{ПТО}}$).	$C_{\text{ПТО}} = TO / B_{\text{м}}$, где $B_{\text{м}}$ – Среднемесячная валовая выручка	$C_{\text{ПТО}} = 601/493$ $C_{\text{ПТО}} = 1,2$
2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника		
2.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) – ($K_{\text{ФН}}$).	$K_{\text{ФН}} = CC / A$, где CC – собственные средства; A – совокупные активы	$K_{\text{ФН}} = 16243/18230$ $K_{\text{ФН}} = 0,9$
2.2. Коэффициент	$K_{\text{сос}} = CC - B_{\text{аскор}} / OА$,	$K_{\text{сос}} = (16243 -$

обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{сос}}$).	где ОА – оборотные активы	9364)/8866 $K_{\text{сос}} = 0,8$
2.3. Показатель отношения дебиторской задолженности к активам (Подз).	$\text{Подз} = \text{ДЗ} / \text{А}$	$\text{Подз} = 1001 / 18230$ $\text{Подз} = 0,1$
3. Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника		
3.1. Рентабельность активов (P_A).	$P_A = \text{ЧП} / \text{А} * 100$	$P_A = 493 / 18230 * 100$ $P_A = 2,7$
3.2. Норма чистой прибыли (НП).	$\text{НП} = \text{ЧП} / \text{В} * 100$	$\text{НП} = 493 / 21650 * 100$ $\text{НП} = 2,3$

Анализируя показатели таблицы 1 можно сказать, что в МУСП «Чишминский плодopитомнический совхоз» структура баланса на конец отчетного года признается удовлетворительным, а предприятие платежеспособным, так как выполняется условие $K_{\text{тл}} < 2$ и $K_{\text{сос}} < 0,1$ (установлено Правилoм 367). Однако коэффициент автономии не удовлетворяет нормативному значению (0,6-0,7), что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов (контрагентов).

2) Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ, который систему показателей финансового состояния и значимость в баллах каждого из них, используемую при определении группы финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей. (таблица 2).

Таблица 2 Методика анализа финансового состояния предприятий и организаций с целью определения признаков угрозы банкротства

Показатели, определяющие наличие признаков банкротства и порядок их расчета	Показатели по изучаемому предприятию
<p>1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (Спс):</p> $\text{Спс} = \text{ТО} / \text{Вм},$ <p>где ТО – текущие обязательства = краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов – оценочные обязательства; Вм – среднемесячная выручка. Критическое значение для Спс ≤ 6</p> <p>2. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$):</p> $K_{\text{тл}} = \text{Ал} / \text{ТО},$ <p>где Ал – ликвидные активы = краткосрочные финансовые вложения + товары отгруженные + краткосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы. Критическое значение для $K_{\text{тл}} \geq 1$</p>	<p>$\text{Спс} = 605 / 1804$ $\text{Спс} = 0,33$</p> <p>$K_{\text{тл}} = 8866 / 605$ $K_{\text{тл}} = 14,65$</p>

Группа 1. Платежеспособные предприятия, имеющие возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим

обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества.

Группа 2. Предприятия, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности.

Группа 3. Предприятия, имеющие признаки банкротства, установленные Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» для стратегических предприятий.

Группа 4. Предприятия, у которых имеется непосредственная угроза возбуждения дела о банкротстве.

Группа 5. Предприятия, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению заявление о признании их банкротом.

Критерии отнесения к определенной группе:

Если $Спс \leq 6$ и (или) $Ктл \geq 1$, предприятие относится к группе 1.

Если $Спс > 6$ и одновременно $Ктл < 1$, предприятие относится к группе 2.

Если имеется просроченная более 6-ти мес. задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, предприятие относится к группе 3.

Если в отношении предприятия приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества относится к группе 4.

Если в отношении предприятия в арбитражный суд подано заявление о признании его банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства, оно относится к группе 5.

В соответствии с данной таблицей МУСП «Чишминский плодопитомнический совхоз» относится к первой группе предприятий, так как $Спс = 1,1$ ($Спс \leq 6$) $Ктл = 2,5$ ($Ктл \geq 1$). А значит имеет возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности.

3) Новым документом в области методов установления угрозы банкротства является Приказ Минэкономразвития РФ, которым утверждена Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога, представленная в таблице 3.

Таблица 3 Методика проведения анализа финансового состояния организации в целях установления угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога

Показатели, определяющие наличие признаков банкротства и порядок их расчета	Порядок расчета	Показатели по МУСП «Чишминский плодосовхоз», тыс.руб
1 Степень	$Спс = (КО - ДБП) / Вм,$	$Спс = (1987 - 1386) / 1804$

платежеспособности по текущим обязательствам в месяцах (СПс)	где КО – краткосрочные обязательства; ДБП – доходы будущих периодов; Вм – среднемесячная выручка.	СПС = 0,3
2 Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	Ктл = ОА/ КО-ДБП	Ктл = 8866/1987-1386 Ктл = 14,8

В соответствии с данным нормативным документом у МУСП «Чишминский плодосовхоз» отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога.

Произведенный краткий обзор нормативных документов показал несогласованность позиций различных нормативных документов в определении финансового анализа (в применяемой системе показателей и способа их расчета и оценки полученных результатов).

Также в практике часто используют зарубежный опыт (факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа). Наиболее известные зарубежные модели количественной оценки вероятности банкротства, авторами которых являются Э. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан и М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт.

Ярким примером постановки и решения задачи прогнозирования банкротства предприятия является двухфакторная модель профессора Нью – Йоркского университета Э.Альтмана:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 x_1 + 0,0579 x_2,$$

где x_1 - коэффициент текущей ликвидности;

x_2 - удельный вес заемных средств в пассивах.

Оценка вероятности банкротства, если:

а) $Z > 0$, вероятность банкротства велика (более 50 %) и возрастает по мере увеличения Z ;

б) $Z = 0$, вероятность банкротства равна 50 %;

в) $Z < 0$, вероятность банкротства невелика (менее 50 %) и снижается по мере снижения Z .

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 * 4,4610 + 0,0579 * 0,0171 = -1.7911$$

Соответственно в МУСП «Чишминский плодосовхоз» вероятность банкротства невелика.

Рассматривая зарубежные разработки в области оценки риска банкротства, следует учитывать, по крайней мере, два обстоятельства:

1) сложность с переводом, толкованием авторами ряда понятий;

2) различие в разной методике отражения инфляционных факторов, разной структуры капитала, а также различий в законодательной, информационной базе и т.п.

В связи с этим определим риск банкротства на примере отечественных моделей. Российские специалисты: Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев и О.Н. Волкова, Г.В. Савицкая, В.И. Бариленко (с соавторами), А.Д. Шеремет.

Единственной моделью определения несостоятельности (банкротства) сельскохозяйственных предприятий является модель Г.В. Савицкой, разработанной в 1995 г [4].

Имеет следующий вид:

$$Z = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,8x_5, \text{ где}$$

x_1 - доля собственного оборотного капитала;

x_2 - отношение оборотного капитала к основному;

x_3 - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

x_4 - рентабельность активов предприятия, %;

x_5 - коэффициент финансовой независимости.

Оценка вероятности банкротства:

Константа сравнения = 8.

Если величина $Z > 8$, то риск банкротства малый или отсутствует;

Если $Z < 8$, риск банкротства присутствует; от 8 до 5 – небольшой; от 5 до 3 – средний; ниже 3 – большой; ниже 1 – 100 %-я несостоятельность.

По МУСП «Чишминский плодopитомнический совхоз»:

$$Z = 0,111*0,776 + 13,239*0,947 + 1,676*0,111 + 0,515*0,002 + 3,8*0,891 = 16.166$$

Соответственно вероятность банкротства существует, хотя риск малый ($Z > 8$).

Приведенные в работе выводы наглядно демонстрируют отсутствие твердой методологической базы в сфере оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций. В связи с чем, необходимо разработать методику, применимую к сельскохозяйственной отрасли в настоящее время и подходящую для принятия оперативных управленческих решений.

Использованные источники:

1 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. 5-е издание, перераб и доп. Минск: РИПО, 2012, 367с.

2 Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» № 83-ФЗ от 9 июля 2002 г. / [Электронный ресурс]: СПС «Консультант Плюс».

3 Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ № 367 от 25 июня 2003 г./ [Электронный ресурс]: СПС «Консультант Плюс».

4 Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его

несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога № 175 от 18 апреля 2011 г / [Электронный ресурс]: СПС «Консультант Плюс».

Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Габитова Г.Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время предприятия работают в жестком конкурентном пространстве. Для стабильного развития предприятию необходимо постоянно развиваться, быстро подстраиваться под изменяющиеся условия окружающей среды, предлагая на рынке современную, качественную, удовлетворяющую потребителя продукцию. Постоянное развитие предприятия требует регулярных инвестиций как в производство и научно-технические разработки, так и на другие цели направленные на получение положительного эффекта [1].

В современной экономической теории под инвестициями понимается вложение капитала во всех его формах в различные объекты с целью его последующего увеличения или достижения иного экономического и внеэкономического эффекта. Для привлечения данных инвестиций предприятию необходимо следить за инвестиционной привлекательностью [2].

Инвестиционная привлекательность предприятия - это определенная совокупность характеристик его производственной, а так же коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности и особенностей того или иного инвестиционного климата, по результатам которого свидетельствуют о целесообразности и необходимости осуществления инвестиций в него [3].

Руководство большинства предприятий не осознает значимость повышения инвестиционной привлекательности и не занимается вопросами разработки методики анализа и оценки, так же изучением влияющих факторов и проблемами ее повышения. Именно поэтому в научной и специализированной литературе проблема анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятий является недостаточно разработанной и весьма актуальной.

Инвестиционная привлекательность в современных условиях является одной из важнейших характеристик деятельности предприятий, поскольку прямо влияет на перспективы его развития, конкурентоспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность [4].

Весь анализ инвестиционной привлекательности предприятия можно разбить на следующие составляющие [1]:

- анализ потенциальной прибыли – исследование альтернативных вариантов вложений, сравнение прибыльности и уровня риска;

- финансовый анализ – изучение финансовой устойчивости предприятия; прогнозирование развития предприятия на основе имеющихся данных;

- рыночный анализ – оценка перспектив товара на рынке, насыщенность рынка аналогичными товарами (ёмкость рынка, продвижение на него);

- технологический анализ – исследование технико-экономических альтернатив проекта, различных вариантов использования имеющихся технологий; поиск оптимального для данного инвестиционного проекта технологического решения;

- управленческий анализ – оценка организационной и административной политики на предприятии, а также выработка рекомендаций в части, организационной структуры, организации деятельности, комплектования и обучения персонала;

- экологический анализ – оценка потенциального ущерба окружающей среде проектом и определение необходимых мер, смягчающих и предотвращающих возможные последствия;

- социальный анализ – определение пригодности вариантов проекта для жителей региона в целом (увеличение количества рабочих мест, изменение культурно-бытовых условий, улучшение жилищных условий) [1].

Стоит заметить, что потенциальная способность инвестиций приносить доход обеспечивается лишь в условиях эффективного выбора инвестиционных объектов. Для того чтобы определить, какой объект является наиболее приемлемым для целей конкретного инвестора, необходимо оценить его инвестиционную привлекательность [2].

В сегодняшней ситуации профессиональный инвестор, желающий эффективно заниматься финансированием крупных инвестиционных проектов с большой продолжительностью реализации, должен самостоятельно разбираться в целом ряде непростых аспектов, связанных как с формированием качества продукции, так и с управлением им [6].

Опираясь на накопленный отечественный и зарубежный опыт, доказано, что инвестиционная привлекательность предприятий выступает основным механизмом привлечения инвестиций в экономику [5].

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объёма предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств. Она должна обеспечить количественную и качественную характеристику степени возмещения вложенных средств за счёт доходов от реализации товаров и услуг; получения прибыли, обеспечивающей

рентабельность инвестиций не ниже желательного для фирмы уровня; окупаемости инвестиций в пределах срока, приемлемого для предприятия [5].

Использованные источники:

1. Матвеев, Т.Н. Электронное научное издание «Труды МГТА: Электронный журнал» [Текст]: Т.Н. Матвеев// Оценка инвестиционной привлекательности предприятия
2. Ростиславов, Р.А. Электронное научное издание «Электронная статья» [Текст]: Р.А. Ростиславов// Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия
3. Ендовицкий, Д.А., Бабушкин, В.А. Инвестиционная привлекательность организации [Текст]: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин. – М.: Финансы и статистика, 2003.- 225с.
5. Саяхова, Э.В. Управление рисками инвестиционного проекта [Текст]: учебное пособие / Э.В. Саяхова.- Саратов: Э40: Экономика 21 века: модернизация в аспекте глобализации: материалы международной – практической конференции, изд. ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012.

Габитова Р. Р.

Галлямова Т.Р., к.э.н.

доцент

кафедра аудита и налогообложения

ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 года №307-ФЗ (ред. от 04.03.2014) «Об аудиторской деятельности», Федеральным законом от 01.12.2007 года №315-ФЗ (ред. от 07.06.2013) «О саморегулируемых организациях», также Приказами Минфина и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами.

В Федеральном законе №307-ФЗ в статье 1 отмечено, что аудит - это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Э.А. Арнс, Дж.К. Лоббек, авторы одного из американских учебников, пишут что аудит (auditing) – это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям [4].

Аудит основных средств является частью аудита внебалансовых активов организации.

Целью аудита основных средств является проверка законности операций по движению основных средств и подтверждение достоверности информации в бухгалтерской отчетности требованиям законодательства Российской Федерации.

Задачами аудита основных средств организации являются: проверка обеспечения контроля за наличием и сохранностью объектов основных средств; правильность отнесения активов к основным средствам; проверка правильности оценки объектов в учете; проверка оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию основных средств; проверка расчетов сумм амортизационных отчислений; проверка информации о ремонте основных средств [6].

Основные средства - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию [3].

Основным нормативным документом по бухгалтерскому учету является Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/2001.

К основным средствам, относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения в коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств [2].

Теоретические аспекты аудита основных средств могут быть представлены в виде нескольких этапов: определение цели и задачи аудиторской проверки; планирование и разработка рабочей программы аудита; составление аудиторского заключения и разработка рекомендаций и предложений по оптимизации учета.

Итак, рассмотрим эти этапы поподробнее. Для достижения цели при проведении аудита основных средств, нужно оценить систему внутреннего контроля организации клиента, необходимо определить методы проверки, разработать программу аудиторских процедур по существу. На этапе планирования и разработка рабочей программы аудита необходимо провести оценку внутреннего контроля. Процедура тестирования заключается в оценке системы внутреннего контроля, которая состоит из среды контроля, средств контроля и системы бухгалтерского учета.

Главной частью аудита основных средств служит определение, соблюдается ли установленный порядок подготовки и представления

внутренней бухгалтерской отчетности, далее нужно обобщить информацию о составе, масштабах и характере операций в проверяемом периоде.

Для оценки надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля можно применить тестирование. Некоторые тесты нужно выделить в отдельные блоки, например, правильность расчета амортизационных отчислений, восстановительной стоимости основных средств и т.п [5].

Рассмотрим основные виды нарушений, которые могут быть выявлены в результате проведения аудита основных средств:

- 1) несвоевременное оприходование объектов основных средств;
- 2) неправильное исчисление первоначальной стоимости поступивших объектов основных средств;
- 3) некорректная корреспонденция счетов при отражении операций по выбытию (списании, реализации по цене ниже остаточной стоимости и др.);
- 4) неоприходование материальных ресурсов, остающихся при ликвидации объектов.

Исходя из выше изложенных, можно сделать обобщающие итоги.

Итак, аудит основных средств – это важная часть проверки финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. При проверке производственных отчетов надежность и достоверность аудита операций с основными средствами определяется достоверностью оценки имущественного состояния. Источниками информации об основных средствах для аудитора, служат первичные документы. На большинстве предприятий операции с основными средствами относятся к числу сравнительно редких в отличие от операций реализации продукции, кассовых и др. Однако независимо от количества операций с основными средствами на предприятии аудиторские процедуры должны быть направлены на изучение систем их учета и контроля.

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств [Текст] : Утверждено приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н (ред. от 24.12.2013), // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Алборов Р.А., Галлямова Т.Р. Внутрихозяйственный контроль (аудит) в организациях АПК. - Уфа:Башкирский ГАУ, 2004. - 80 с.
3. **Федеральный закон** «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой **ФС РФ 24.12.2008**(с изм. и доп., вступающими в силу с 04.03.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

5. Аудит [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/audit-osnovnyhsredstv.html>. - 6.05.2014.

6. Студент [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://student.zoomru.ru/analiz/audit-osnovnyhsredstv/149118.1145056.s1.html>. - 5.05.2014.

*Гаврилова С. В.
студент 3 курса
экономический факультет
НОВГУ им. Ярослава Мудрого
Россия, г. В. Новгород*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: Статья посвящена теоретическим вопросам по процедурам оценивания финансовых рисков. Рассмотрены этапы оценки финансовых рисков, методы их количественной оценки. Особое внимание в статье уделяется описанию конкретной методики оценивания финансовых рисков, которая удобна и проста в применении.

Ключевые слова: финансовые риски, ликвидность, финансовая устойчивость, зоны риска, абсолютные показатели, относительные показатели.

Цель деятельности любой коммерческой организации – получение максимального уровня прибыли на вложенный капитал. Данная цель является недостижимой при отсутствии анализа и оценки финансовых рисков. На данном этапе развития экономики в РФ перед предприятиями стоит следующая основная задача в области управления финансовых рисков – нужно не избегать рисков, а уметь управлять ими, предвидеть их, снижать степень финансовых рисков, сводить к минимуму всевозможные неблагоприятные их последствия. Только в этом случае экономика страны получит качественно новое развитие, которое будет способствовать повышению конкурентоспособности РФ на мировом рынке.

Одним из важнейших этапов процесса управления финансовыми рисками предприятия является их оценка. Процесс оценки рисков можно подразделять на 2 составные части, которые взаимно дополняют друг друга и не могут использоваться отдельно.

Первая часть – качественный анализ риска. Здесь главными задачами являются определение внутренних и внешних источников финансовых рисков, определение факторов, которые могут оказывать влияние на степень риска, идентификация зон риска и составление полного перечня финансовых рисков.

Непосредственное оценивание степени финансовых рисков происходит на втором этапе. [2] Это количественный анализ, с помощью

которого определяется конкретный размер потерь и вероятность их наступления.

Для этого могут быть использованы следующие методы количественной оценки финансовых рисков. (Рис. 1)



Рисунок 1 – Методы количественной оценки финансовых рисков

Статистические методы заключаются в изучении статистики получения прибылей и потерь, которые имели место на данном предприятии либо на аналогичном предприятии данной отрасли. На основе установления величины и частоты получения тех или иных финансовых результатов от соответствующего решения может быть получен прогноз на будущее с определенной вероятностью наступления. [6]

Методы теории вероятности помогают математически выразить вероятность наступления потерь, которая может быть получена на основе статистических данных и иметь достаточно высокую степень точности.

Аналитические методы, к которым относятся анализ чувствительности, метод эквивалентов, метод сценариев и другие, помогут в определении вероятности возникновения потерь на базе математических моделей.

Метод экспертных оценок заключается в проведении опроса среди независимых экспертов и последующем анализе полученной информации. Этот метод хорош тем, что используется профессиональный и жизненный опыт участников.

Методы аналогий заключаются в переносе выявленных закономерностей на аналогичном предприятии на исследуемую организацию. Используется при недостатке информации.

Перейдем к рассмотрению конкретной методики оценивания финансовых рисков, которая, по моему мнению, наиболее применима в реальной жизни и проста в расчетах. Она основана на разделении оцениваемых финансовых рисков на 2 основные категории:

- риски потери платежеспособности;
- риски потери финансовой устойчивости и независимости.

В основе данной системы лежит расчет соответствующих показателей, на базе которых определяется состояние платежеспособности (ликвидности) предприятия или состояние его финансовой устойчивости. Затем делается вывод о зоне риска, в которой находится предприятие на данном этапе.

Всего выделяют 5 таких зон.

1) Безрисковая – отсутствие убытков и потерь, гарантированное получение расчетной величины прибыли.

2) Зона минимального риска – уровень потерь не превышает величину чистой прибыли. Это означает, что предприятие сможет ответить по своим обязательствам перед бюджетом, контрагентами, персоналом и другими субъектами, но не будет иметь средств для расширения производственного процесса.

3) Зона повышенного риска – уровень потерь позволяет покрывать издержки производства и обращения, то есть хозяйственная деятельность организации все еще является экономически целесообразной. Но могут возникать затруднения с погашением обязательств перед контрагентами.

4) Зона критического риска – величина потерь больше размера расчетной выручки, предприятие несет убытки, которые вынуждено возмещать за счет собственных активов.

5) Зона катастрофического риска – величина потерь больше, чем стоимость оборотных активов предприятия, в отдельных случаях она может превышать и стоимость всего собственного капитала. При недостаточности основных производственных фондов для покрытия убытков, предприятие становится банкротом и подлежит ликвидации. [5]

Риски ликвидности и риски финансовой устойчивости могут быть определены на основе абсолютных или относительных показателей.

Рассмотрим вначале оценку финансовых рисков на базе абсолютных показателей. Абсолютные показатели – количественная база всех видов и форм учета. Они отражают первичную статистическую информацию и используются для расчета вторичных показателей (относительных). [2]

В основе анализа рисков ликвидности на базе абсолютных показателей лежит система группировки активов и пассивов бухгалтерского баланса предприятия по степени их ликвидности и по степени срочности соответственно.

Активы подразделяются на следующие группы:

- А1- высоколиквидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

- А2 - быстро реализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность, т.е. задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);

- А3 - медленно реализуемые активы (прочие, не упомянутые выше, оборотные активы);

- А4 - труднореализуемые активы (все внеоборотные активы). [1]

Пассивы баланса группируются следующим образом:

- П1 - наиболее срочные обязательства (привлеченные средства, к которым относится текущая кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, бюджетом и т.п.);
- П2 - среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, резервы предстоящих расходов, прочие краткосрочные обязательства);
- П3 - долгосрочные обязательства (раздела IV баланса "Долгосрочные обязательства");
- П4 - постоянные пассивы (собственный капитал организации). [1]

Модель оценки риска неплатежеспособности (ликвидности) баланса при помощи абсолютных показателей удобнее всего представить в табличной форме (Табл.1).

Таблица 1 – Модель оценки риска неплатежеспособности на базе определения типа ликвидности баланса

Условие	$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4$	$A1 < П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \sim П4$	$A1 < П1; A2 < П2; A3 \geq П3; A4 \sim П4$	$A1 < П1; A2 < П2; A3 < П3; A4 > П4$
Тип ликвидности	Абсолютная ликвидность	Допустимая ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность
Оценка риска ликвидности	Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Таким образом, сопоставляя группы активов и пассивов баланса, можно идентифицировать зону риска ликвидности предприятия.

Для оценки рисков потери финансовой устойчивости и независимости предприятия используются следующие абсолютные показатели:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств ($\pm\Phi_c$). Рассчитывается как разность между величиной собственных оборотных средств и величиной запасов и затрат (стр. 1300 – стр. 1100 – стр. 1210 – стр. 1220).

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($\pm\Phi_t$). Рассчитывается путем вычитания из суммы собственного капитала и долгосрочных заемных средств величины запасов и затрат (стр. 1300 + стр. 1400 – стр. 1100 – стр. 1210 – стр. 1220).

3) Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ($\pm\Phi_o$). Расчет производится аналогично (стр. 1300 + стр. 1400 + стр. 1510 – стр. 1100 – стр. 1210 – стр. 1220). [4]

Таблица 2 – Оценка финансового состояния и уровня риска финансовой устойчивости

Условия	$\pm\Phi_c \geq 0; \pm\Phi_t \geq 0; \pm\Phi_o \geq 0$	$\pm\Phi_c < 0; \pm\Phi_t \geq 0; \pm\Phi_o \geq 0$	$\pm\Phi_c < 0; \pm\Phi_t < 0; \pm\Phi_o \geq 0$	$\pm\Phi_c < 0; \pm\Phi_t < 0; \pm\Phi_o < 0$
Тип финансового	Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое	Кризисное финансовое

состояния			состояние	состояние
Используемые источники покрытия затрат	Собственные оборотные средства	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	—
Оценка риска финансовой устойчивости	Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

С помощью таблицы и рассчитанных значений можно с легкостью определить зону риска потери финансовой устойчивости и независимости.

Теперь исследуем модель оценки финансовых рисков на базе относительных показателей.

Относительные показатели – вторичные показатели, рассчитываемые на основе абсолютных показателей.

Оценка рисков неплатежеспособности и рисков финансовой устойчивости посредством относительных показателей основана на анализе отклонений значений коэффициентов от их рекомендуемых значений.

Для начала необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости.

Коэффициент общей платежеспособности определяется как частное от деления суммы $A1 + A2 + A3 + A4$ на сумму $\Pi1 + \Pi2 + \Pi3$. Он характеризует способности организации погасить все свои обязательства всеми своими активами.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшие сроки. Он рассчитывается как частное от деления $A1$ на сумму $\Pi1 + \Pi2$.

Коэффициент срочной ликвидности получается делением суммы $A1 + A2$ на сумму $\Pi1 + \Pi2$. Он характеризует прогнозируемые платежные способности организации при условии своевременности проведения расчетов с дебиторами.

Показатель текущей ликвидности отражает платежные возможности предприятия в условиях не только своевременности расчетов с дебиторами, но и при условии в случае необходимости продажи материальных оборотных активов. Его рассчитывает как частное от деления суммы $A1 + A2 + A3$ на сумму $\Pi1 + \Pi2$.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала определяется по формуле $A3 / (A1 + A2 + A3 - \Pi1 - \Pi2)$. Он показывает какая часть функционирующего капитала организации обездвижена, так как находится в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. [3]

Коэффициент обеспеченности собственными средствами есть отношение разницы между собственным капиталом (П4) и внеоборотными активами (А4) к оборотным средствам предприятия (А1 + А2 + А3). Он отражает наличие у предприятия необходимых для финансовой устойчивости собственных оборотных средств.

Для анализа финансовой устойчивости и независимости предприятия необходимо рассчитать следующие коэффициенты:

1) Коэффициент автономии. Рассчитывается как:

$$K_A = \frac{\text{Стоимость собственного капитала}}{\text{Стоимость активов (общий итог баланса)}} \quad (1)$$

Он характеризует степень независимости предприятия от заемных средств.

2) Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Рассчитывается по формуле:

$$K_{C/Z} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (2)$$

где $K_{C/Z}$ - коэффициент соотношения собственных и заемных средств;

СК – собственный капитал предприятия;

ЗК – заемный капитал предприятия.

Он отражает величину заемных средств, привлеченных предприятием, которая приходится на 1 рубль собственных средств, вложенных в активы. [3]

3) Коэффициент финансовой устойчивости. Его значение можно рассчитать по формуле:

$$K_{\Phi y} = \frac{СК + ДФО}{ВБ}, \quad (3)$$

Где $K_{\Phi y}$ – коэффициент финансовой устойчивости;

ДФО – долгосрочные финансовые обязательства;

ВБ – валюта баланса (активы предприятия)

Он характеризует ту часть активов, которая финансируется за счет устойчивых источников.

Невозможно оценить риски неплатежеспособности (ликвидности) баланса и риски финансовой устойчивости и независимости предприятия на основании отдельных значений относительных показателей. Необходимо рассмотреть систему, комплекс коэффициентов, поскольку они тесно взаимосвязаны друг с другом.

С этой целью применяют методику оценки финансовых рисков, которая называется комплексная или балльная. Ее сущность заключается в том, что на основе фактических значений рассчитанных коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости предприятию присваивается определенное количество баллов. [2] В зависимости от этого количества предприятие относится к той или иной зоне финансового риска.

Таблица 3 – Классы предприятий в соответствии с комплексной оценкой финансовых рисков

Класс	Кол-во баллов	Характеристика предприятия
1	97-100	Абсолютная финансовая устойчивость, абсолютная платежеспособность, прибыльность, безрисковая зона
2	67-96	Нормальное финансовое состояние, показатели близки к оптимальным, хозяйственная деятельность рентабельна, зона минимального риска
3	37-66	Среднее финансовое состояние, слабость отдельных финансовых показателей, минимально допустимый уровень платежеспособности, нормальная финансовая устойчивость, зона допустимого риска
4	11-36	Неустойчивое финансовое состояние, неудовлетворительная структура капитала, недостаточный уровень платежеспособности, отсутствие или незначительная величина прибыли, зона критического риска
5	0-10	Кризисное финансовое состояние, неплатежеспособность, абсолютная неустойчивость, убыточность деятельности, зона катастрофического риска

Для того чтобы получить интегральную балльную оценку финансового положения организации, нужно рассчитать количество баллов за каждый показатель ликвидности и финансовой устойчивости. Схема расчета приведена в таблице 4.

Таблица 4 – Методика расчета интегральной оценки финансовых рисков предприятия

Показатель	Границы нормы и соответствующие балльные оценки		Порядок расчета баллов
	Нижняя	Верхняя	
Коэффициент абсолютной ликвидности	Менее 0,1 – 0 баллов	0,5 и выше – 20 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения – минус 4 балла
Коэффициент срочной ликвидности	Менее 0,8 – 0 баллов	1,5 и выше – 18 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения – минус 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности	Менее 1 – 0 баллов	2 и выше – 16,5 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения – минус 1,5 балла
Коэффициент автономии	Менее 0,4 – 0 баллов	0,5 и выше – 17 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения – минус 0,8 балла
Коэффициент обеспеченности собственными	Менее 0,1 – 0 баллов	0,5 и выше – 15 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения –

средствами			минус 3 балла
Коэффициент финансовой устойчивости	Менее 0,5 – 0 баллов	0,8 и выше – 13,5 баллов	За каждые 0,1 отклонения от нормативного значения верхней границы в сторону снижения – минус 2,5 балла

Теперь мы можем получить интегральную (комплексную) балльную оценку финансового состояния и уровня финансовых рисков предприятия, что позволит принять верное управленческое решение для повышения эффективности деятельности.

Использованные источники:

1. Буг Г.Н. Более широкий взгляд на риск / Г.Н. Буг // Банковские технологии. – 2012. – №3. – С.43-54.
2. Ермаков С.В. Что делать с рисками / С.В. Ермаков // Управление финансовыми рисками. – 2011. - №5. – С. 45-59.
3. Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия на этапе принятия решений / Ю.Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №2. – С. 45-57.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: Теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 453 с.
5. Патрушева Е.Н. Управление производственными и финансовыми рисками предприятий / Е.Н. Патрушева // Инвестиции в Россию. – 2012. – №11. – С. 93-104.
6. Тактарова Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие / Г.А. Тактарова, Е.М. Григорьева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 546 с.

*Гаврилова С.В.
студент 3 курса
экономический факультет
НОВГУ им. Ярослава Мудрого
Россия, г. В. Новгород*

ФИНАНСОВАЯ ИННОВАЦИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Аннотация: Статья раскрывает содержание понятия финансовой инновации, рассматривает основные принципы их разработки и внедрения, факторы, влияющие на их развитие. Также внимание уделяется 3 новым направлениям в сфере финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовая инновация, финансовый продукт, финансовая услуга, структурированные продукты, сберегательные сертификаты, финансирование под залог структурированных продуктов.

Прежде чем перейти к исследованию понятия «финансовая инновация», необходимо отметить, что любой вид инноваций в любой сфере жизнедеятельности общества является неотъемлемой частью развития

экономики. Как показывает исторический опыт, чтобы быть конкурентоспособным предприятию необходимо строить свою деятельность на преимущественно инновационном подходе, причем на всех этапах своего развития.

В общей совокупности инноваций выделяется финансовая инновация, т.е. инновация в финансовой сфере. Она точно так же оказывает огромное влияние на развитие и конкурентоспособность предприятий, как и любой другой вид инноваций.

Финансовая инновация представляет собой конечный результат инновационной деятельности в финансовой сфере. [6]

Существует 2 формы финансовых инноваций – финансовый продукт и финансовая операция.

Финансовый продукт - материальная часть оформленной услуги финансового института. Финансовый продукт имеет материальное выражение и предназначен для продажи на финансовом рынке. Примером финансовых продуктов могут служить ценные фондовые бумаги, монеты из драгоценных металлов, пластиковая банковская карта, договор банковского счета, пенсионный полис и прочие.

Важно различать 2 типа финансовых продуктов.

Первый – единичный. Он имеет особые, характерные только для него черты, отличающие его от других финансовых продуктов. Соответственно, данный финансовый продукт предназначен для конкретной категории потребителей. Примерами являются акции конкретного акционерного общества или конкретная монета из драгоценного металла. [4]

Что касается массового финансового продукта, то он является полной противоположностью единичному продукту. Он не отличается ярко выраженной индивидуальностью и характерными особенностями. Например, включает в себя облигации государственного внутреннего займа всех видов, банковский депозитный счет, пенсионный полис, страховое свидетельство, опционный контракт, фьючерс. [4]

Вторая форма реализации финансовых инноваций - финансовая операция, которая является процедурой действий, направленных на решение конкретной задачи по управлению финансами. Как видно из определения, финансовые операции не имеют материальной формы, соответственно, чтобы продаваться на финансовом рынке они должны иметь формы материализации. Например, инструкции, правила, методические указания, то есть определенные документы.

Важной характеристикой финансовых инноваций является их жизненный цикл. [3] Наличие такого понятия связано с тем, что по прошествии некоторого промежутка времени любое нововведение становится массовым и теряет свою новизну. Отсюда вытекает то, что финансовый продукт или финансовая операция не могут считаться

инновациями, если они новые для конкретного учреждения, но не являются таковыми на финансовом рынке.

Далее мне бы хотелось осветить исторический аспект данной проблематики, а именно затронуть ситуацию, сложившуюся в США в 1979 году. В то время паевые инвестиционные фонды выдвинули финансовую инновацию, суть которой заключалась в том, что один пай был приравнен к одному доллару. Это позволяло делать вклады на любые суммы (в отличие от ценных бумаг, вклады в которые ограничивались суммами, кратными номиналу). Также ПИФы стали выдавать кредитные карты. Такие нововведения вызвали бурный приток клиентов в ПИФы и отток тех же самых клиентов из банков. Следствием этого стал перекося финансового рынка, что явилось причиной кризиса, длившегося 4 года. [2]

Как ни странно, но одной из лечебных мер стала вновь финансовая инновация – создание текущих счетов. По текущему счету проценты были равны нулю, но клиент получал пластиковую карту для проведения расчетов. Так как текущий счет заводился одновременно и взаимосвязано с расчетным, то при наличии отрицательного сальдо на текущем счете, необходимая сумма переводилась на него с расчетного счета. Такая мера помогла банкам вернуть клиентов, и кризис сошел на «нет».

Так что стоит отметить, что благоприятно влияют на экономику далеко не все нововведения, они вполне могут нанести и ущерб. Инновации всегда носят рискованный характер и к их внедрению и разработке необходимо подходить осознанно, учитывая возможность не только потери вложенных средств, но и нанесения значительного ущерба экономике региона или страны в целом.

Но, несмотря на это, финансовые инновации играют столь значительную роль в развитии экономики, что невозможно представить финансовую сферу без их существования.

В наши дни финансовые инновации занимают значительную долю среди всех инновационных процессов. Их стремительный рост и развитие объясняются влиянием факторов, создающих благоприятную среду для их разработки и осуществления. [5] Данные факторы приведены в таблице 1, наряду с факторами, тормозящими развитие финансовых инноваций.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на развитие финансовых инноваций

Группа факторов	Факторы, тормозящие развитие инноваций	Факторы, стимулирующие развитие инноваций
Экономико-технологические	- дефицит средств для финансирования инновационных проектов; - слабость материальной и научно-технической базы; - преобладание интересов текущего, а не перспективного планирования	- наличие финансовых, материально-технических запасов; - наличие необходимой хозяйственной научно-технической инфраструктуры; - эффективная система материального стимулирования новаторов

Политико-правовые	<ul style="list-style-type: none"> - ограничения со стороны антимонопольного, налогового, патентно-лицензионного законодательства 	<ul style="list-style-type: none"> - законодательные меры (особенно льготы), стимулирующие инновационную деятельность; - государственная поддержка инноваций
Организационно-управленческие	<ul style="list-style-type: none"> - устоявшаяся структура, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации; - ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий; - ориентация на сложившиеся финансовые рынки; <ul style="list-style-type: none"> - ориентация на краткосрочную окупаемость; - сложность согласования интересов участников инновационных процессов 	<ul style="list-style-type: none"> - гибкость организационной структуры, демократический стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок; - децентрализация, автономия, формирование целевых проблемных групп
Социально-психологические, культурные	<ul style="list-style-type: none"> - «закоренелый» консерватизм; - нежелание перестраивать устоявшиеся способы деятельности; - опасение санкций за «неудачу»; - отсутствие необходимых условий для творческого подхода к деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> - моральное поощрение, общественное признание; - обеспечение возможностей самореализации, творческого труда; <ul style="list-style-type: none"> - положительный психологический климат в коллективе

Очевидно, что факторы, оказывающие стимулирующее влияние на внедрение финансовых инноваций, являются следствием либерализации экономической деятельности на всех уровнях хозяйствования, которая активно набирает обороты в наши дни.

Важно отметить принципы, согласно которым осуществляется управление процессами разработки и внедрения финансовых инноваций на финансовые рынки.

1) Принцип ориентации на будущих потребителей. Именно для своих клиентов финансовые учреждения разрабатывают новые продукты и операции, именно от их спроса будут зависеть финансовые показатели эффективности деятельности организации.

2) Принцип лидерства руководства в инновациях. Руководство предприятия должно обозначить стратегические приоритеты в разработке инноваций, чтобы специалисты имели ориентиры для своей деятельности.

3) Принцип вовлечения работников в инновационные процессы. Предоставление каждому работнику благоприятных условий для проявления творческой инициативы.

4) Принцип проектного подхода. Обеспечивает концентрацию всех необходимых ресурсов для разработки и внедрения финансовых инноваций.

5) Принцип системного подхода. Внедряемые инновации не должны вступать в противоречие с уже имеющимися финансовыми продуктами или операциями, они должны являться элементом общей системы предлагаемых фирмой продуктов и услуг.

6) Принцип непрерывных инноваций. На любом этапе развития предприятия оно должно заниматься разработкой и внедрением новых финансовых продуктов.

7) Принцип стратегического партнерства. Совместная деятельность компаний поможет снизить затраты и увеличить эффективность внедрения инноваций.

8) Принцип поиска нереализованных возможностей. Инновационные финансовые компании скорее создают новую реальность и соответствующие ей новые факты появления принципиально новых продуктов и услуг, которые ранее не были никем востребованы, нежели используют только существующие достоверные проверенные данные и факты. [1]

Теперь непосредственно перейдем от теории к практике. Какие же инновационные финансовые продукты появились на нашем рынке в последние годы?

Одним из таких инновационных открытий стало появление структурных продуктов.

Структурные продукты – это совокупность финансовых инструментов, объединенных в 1 инвестиционном пакете. Их главная цель – максимальный доход при минимальном уровне риска.

Снижение общего уровня риска достигается за счет того, что вложения большей доли средств вкладчика в инструменты с фиксированной доходностью. То есть доходность известна с самого начала и не зависит от внешних факторов. Примером таких надежных финансовых инструментов являются банковские депозиты или надежные государственные или корпоративные облигации.

А вторая (гораздо меньшая) часть структурного продукта размещается в инструментах с высокой потенциальной доходностью но и, соответственно, высоким уровнем риска (фьючерсные, валютные, сырьевые, фондовые). [2]

Обычно УК или банк ставит под угрозу риска всего 5-30% средств вкладчика. Идеальный вариант – когда возможный убыток от рискованной

части может быть компенсирован доходом от надежной части. Это позволяет в худшем случае вернуть обратно без потерь вложенные средства, а в лучшем – получить очень высокий доход.

Впервые структурированные продукты появились на внутренних биржах США в 1969 году.

На российском рынке розничные структурированные продукты впервые были выпущены банком Юниаструм. Выбор структурированных продуктов, которые предлагаются клиентам на российском рынке, далеко не так широк, как на зарубежных рынках, но, тем не менее, есть такие финансовые и кредитные учреждения, которые работают в этом направлении.

Например, ЮниКредит Банк разработал три варианта таких предложений: структурные депозиты; решения по управлению валютными и процентными рисками портфеля активов; структурирование индивидуальных решений на основе процентных и валютных деривативов.

Кроме ЮниКредит Банка структурные продукты предлагают УК «Брокеркредитсервис», Альфа-Капитал, ВТБ 24.

Кстати, банки часто предлагают частным клиентам особую разновидность структурного продукта, называемую «индексным депозитом».

Например, банк КИТ Финанс предлагает сразу несколько таких продуктов. Давайте проанализируем один из них под названием «Шоколадная корзина». Индексируемый депозит можно открыть в евро сроком на полгода. Вложить инвестору придется от 3000 до 1 500 000 евро.

Большая часть этого продукта вложена в депозиты, а меньшая часть – в «шоколадные опционы» (молоко, какао, сахар). Минимальная доходность заявлена на уровне 0,1% годовых, максимальная – не ограничена. Продукт предлагается на условиях «полной гарантии возврата капитала». Другими словами, даже если молоко, какао и масло резко упадут в цене за эти полгода, инвестору все равно будет выплачена сумма его первоначального капитала + небольшой бонус в виде 0,1% годовых.

Еще одним сравнительно новым финансовым продуктом является сберегательный сертификат.

Сберегательный сертификат — это документ, являющийся обязательством банка по выплате размещенных у него физическими лицами сберегательных вкладов, права по которому могут уступаться одним лицом другому. [5] Расчеты и выплаты по этим сертификатам могут проводиться как в безналичном порядке, так и наличными средствами. Выпускаются на специальных бланках, обладающих высокой степенью защиты.

Сберегательный сертификат - это относительно молодой на Российском рынке многофункциональный банковский продукт. Отдельные виды сертификатов пользуются даже повышенным спросом, например, сберегательные сертификаты на предъявителя. Наибольшим спросом в 2012

- 2013 годах пользовались сберегательные сертификаты со сроком погашения от 1 года до 3 лет, а до 2012 года наибольшим спросом пользовались сберегательные сертификаты со сроком погашения - от 181 дня до 1 года.

Востребованность сертификатов по годам колеблется. Наивысшая активность населения по приобретению сберегательных сертификатов пришлась на 2007 год, а начиная с 2008 года, объем выпуска сберегательных сертификатов падал до 2012 года. Такое снижение объемов покупки сберегательных сертификатов связано с мировым финансовым кризисом, начавшимся в 2007 году в США и продолжавшимся до 2009 года, а также с незащищенностью вкладов в сертификаты со стороны государственного страхования и не самым привлекательным уровнем доходности, предлагаемым банками в тот период. Зато в настоящее время объем приобретаемых сберегательных сертификатов растет достаточно быстро, вновь отмечается положительная динамика роста.

Таблица 2 – Объем выпускаемых сберегательных сертификатов по данным Банка России

Год	Сберегательные сертификаты (млн.руб.)
2002	1127
2003	1663
2004	3623
2005	6622
2006	16232
2007	22411
2008	18040
2009	15487
2010	13981
2011	11518
2012	228376
2013	359302

Так же хотелось бы уделить внимание такой инновационной финансовой разработке как финансирование под залог структурированных продуктов.

Данная возможность предоставляется известной в России компанией «Альпари». Сущность услуги состоит в том, что инвестор может получить под залог структурированного продукта денежные средства и использовать их в торговле (классический трейдинг), или же инвестировать в ПАММ-счета.

Каким образом можно получить залоговую сумму для ее использования с целью получения дополнительной прибыли на рынке Форекс, то есть выжать максимум из своих инвестиций? Необходимо приобрести структурированный продукт в компании Альпари стоимостью более 125 тысяч рублей. После покупки специалисты компании проанализируют его параметры и примут решение о возможности выдачи

залоговой суммы, а также ее размера. В результате положительного решения у клиента появится залоговый лицевой счет с доступной для использования в торговом процессе суммой.

Как видно, предложение компании Альпари по возможности использования залоговой суммы ново и довольно своеобразно и дает широкий простор для инвестиционной и трейдерской деятельности.

Суммируя и подытоживая все вышесказанное, отмечу, что для российского финансового рынка наметились тенденции эффективного внедрения, распространения и использования финансовых инноваций, которые укрепляют национальную экономическую систему, делают ее более конкурентоспособной и эффективной и, несомненно, в ближайшем будущем принесут огромную пользу для отечественной экономики. И если усиленно работать в данном направлении, то есть немалые шансы на успех в более обширном внедрении финансовых инноваций в нашу повседневную жизнь.

Использованные источники:

1. Андрейчиков, А. В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Вуз. учебник : ИНФРА-М, 2013. – 394 с.
2. Беляев, А. А. Управление финансовыми инновациями/ А. А. Беляев – М. : ЮНИТИ, 2013. – 311 с.
3. Дабагов, А. Инновационный бизнес в России / А. Дабагов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 2. – С. 88-91.
4. Прахалад, К. К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем: пер. с англ. / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан. – М.: Альпина Паблишерз: Юрайт, 2011. – 255 с.
5. Трачук, А. Инновационная стратегия компании / А. Трачук // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 9. – С. 75-83.

Гаджиев Б.А.

студент 3 курса 1 группы

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Российская Федерация, г. Махачкала

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК В ДАГЕСТАНЕ

Минувший 2013 год труженики сельского хозяйства нашей республики завершили успешно. Хорошие результаты достигнуты как в растениеводстве, животноводстве, так и в сфере переработки продукции. Зерновых культур собрано в два раза больше, чем в предыдущем году, и притом за счет роста урожайности.

Овощей выращено более 1,2 миллиона тонн, картофеля – 364 тысячи, плодов – 156 тысяч, винограда – 137 тысяч тонн, грубых кормов для скота припасено на зиму около 1,4 миллиона тонн. Растут поголовье скота и объем производимых в отрасли молока, мяса, шерсти. Выпущено 58

миллионов условных банок плодоовощных консервов. Перечень этот легко продолжить.

Устойчивое развитие аграрного производства в Дагестане обеспечивается благодаря государственной финансовой поддержке. В 2013 году на это федеральным и республиканским бюджетами было выделено более 3,1 миллиарда рублей. Кроме того, Дагестанским филиалом ОАО «Россельхозбанк» сельхозпредприятиям, фермерам и личным подворьям граждан выдано почти 4,7 миллиарда рублей кредитов.

Столь же результативными оказались в итоге и приоритетные проекты Главы РД, в том числе и очень важный для аграриев проект «Эффективный АПК». Механизм его реализации позволил мобилизовать на помощь аграрному сектору хозяйства республики её внутренние резервы, структуры государственной и муниципальной власти, патриотично настроенных предпринимателей, всю общественность. Некоторые инвестпроекты становятся успешным локомотивом развития не только сельского хозяйства, но и всей экономики Дагестана. Среди таких называют ООО «Дагагрокомплекс», «АгроДагИталия», «Агрико Северный Кавказ», АПК «Экопродукт». Велико число возведенных хозяйственных объектов, запущена новая модель развития виноградарства, акцентировано внимание на развитии горного садоводства и т.д.

Начался новый 2014 год. Труженики дагестанского села приложат все усилия для того, чтобы он тоже стал успешным. Предстоит многое сделать. В разработанном Минсельхозпродом РД проекте государственной программы Республики Дагестан «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 годы» предусмотрено на 6,1 процента увеличить в отрасли объем производства продукции. Намечено вырастить 305 тысяч тонн зерна, почти 400 тысяч тонн картофеля, более 140 тысячи тонн плодов, около 150 тысяч тонн винограда. Произведут мяса – 210 тысяч, молока – почти 793 тысяч тонн, овощей – более 1,1 миллиона тонн, плодоовощных консервов – 65 миллионов условных банок и т.д.

При этом предполагают пользоваться теми же успешно испытанными ранее инструментами поддержки: субсидиями, льготными кредитами, а также проектом «Эффективный агропромышленный комплекс», границы действия которого, судя по предложениям Минсельхозпрода РД, несколько расширились. Например, по инвестиционному проекту «Дагагрокомплекс» в 2014 году предусмотрено привлечь ООО «Росагролизинг» к поддержке проекта на условиях лизинга. Предстоит обеспечить тепличный комплекс этого же проекта термальной водой.

К примеру в «Кизлярагрокомплексе» мощность молокоперерабатывающего производства к декабрю 2014 года должна достичь 200 тонн, а мясоперерабатывающего цеха – до 5 тонн в сутки. По

«АгроДагИталии»: продолжат строительные работы на элеваторе, птицекомплексе, комбикормовом заводе и производстве по органоминеральным удобрениям. Два из этих четырех проектов нуждаются во включении в реестр проектов Минрегиона России, претендующих на получение государственных гарантий РФ. Этот важный вопрос намечается решить в текущем году.

По направлению «Агропромышленные парки» с 2014 года начнется работа по созданию и техническому оснащению республиканской машинно-технологической станции (МТС), по ОАО «Дагагроснаб» - филиалами по оси север-центр-юг республики. Продолжится работа по оснащению МТС еще в девяти районах.

«Кластерный подход к развитию виноградарства», успешно опробованный дербентскими коньячным и винодельческим предприятиями, похоже, будет использован и другими предприятиями винной отрасли, заинтересованных иметь собственное виноградное сырье. План на 2014 – 2016 годы намечен напряженный. Только в текущем году предполагают посадить новые виноградники более чем на 2700 гектарах.

Продолжится работа по направлению проекта «Дагестанский сыр», в течение 2014–2016 гг. намечено закупить и установить еще 18 сыроварен. Рыбохозяйственный комплекс начнут развивать с расширения прудовых площадей по выращиванию растительноядных рыб на 2 тысячи гектаров в Тарумовском и Кизлярском районах. А в последующие годы увеличат объем выращивания товарной форели путем создания ферм в Табасаранском, Кизилюртовском, Цунтинском районах.

Начнется развитие рисового кластера на севере республики. Проведут подготовительные работы по строительству завода по переработке риса. В течение трех лет проведут капитально-восстановительную планировку 15 тысяч га рисовых чеков, а также ремонт оросительной и коллекторно-дренажной сети, привязанной к ним. Элитными семенами риса ежегодно будут засеивать по пять тысяч гектаров чеков.

Выявление неиспользуемых по прямому назначению земель сельскохозяйственного назначения, повышение эффективности использования земель отгонного животноводства, изъятие плохо используемых земель ГУ, ГУПов, МУПов в фонд перераспределения РД, вовлечение в оборот заброшенных сельхозугодий, защита земель от эрозии почв, как и прежде, остается одним из важнейших направлений проекта «Эффективный АПК».

Аграриям Дагестана предстоит защитить в Минсельхозе России проекты своего участия в ряде федеральных программ. В проекте «Эффективный АПК» обозначено и направление «Социальное развитие села». Продолжится создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности. За 2014-2016 годы намечают ввести 193 тысяч

квадратных метров жилья гражданам, проживающим в сельской местности, в том числе молодым семьям и молодым специалистам.

Предложения Минсельхозпродом РД по расширению горизонтов действия приоритетного проекта Главы РД «Эффективный АПК» еще могут быть изменены. Но главное в том, что эта форма работы в 2013 году доказала свою результативность. Будем надеяться на успех и в текущем году.

*Гаджиев И.М.
студент 3к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт
народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РД

Аннотация:

В данной статье рассматривается ипотечное кредитование в РД. Рассмотрены современное состояние ипотечного кредитования в Республике Дагестан и пути развития ипотечного кредитования. В содержание статьи входит целевые программы осуществляемые при ипотечном кредитовании.

Ключевые слова: ипотека, кредит, заем, кредитор, заемщик, банк.

Ипотечный жилищный кредит -кредит или заем, предоставляемый кредитной организацией (банком) или иным кредитором (юридическим лицом) заемщику (физическомулицу) для приобретения жилья под залог приобретаемого жилья вкачестве обеспечения обязательстваипотечное.

Ипотечное жилищное кредитование в Республике Дагестан осуществляется на принципах долгосрочности, целевого назначенияипотечных кредитов, финансирования выданных первичнымикредиторами ипотечных кредитов, защищенности прав кредиторов, обеспечения жилищных прав граждан-заемщиков и членов их семей.[2]

В целях развития ипотечного жилищного кредитования вРеспублике Дагестан разрабатываются и утверждаются в установленномпорядке республиканские целевые программы, предусматривающиерасходы на государственную поддержку граждан, желающих реализоватьсвое право на жилище с помощью ипотечного жилищного кредитования.

Ипотеку в Махачкале и Республике Дагестан представляют 6 ипотечных банков: Сбербанк России, Россельхозбанк, Связь-Банк, Газпромбанк, Инвестторгбанк, Возрождение. Эти банки предлагают заемщикам 55 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости.

Ставки по ипотеке в Махачкале и Республике Дагестан находятся в диапазоне 9.50 – 16.00 % годовых по рублевым кредитам и 9.00 – 13.00 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Махачкале составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Махачкале может достигать 30 лет.[2]

Ипотека в Махачкале – это не только кредит на жилье. Ипотечные банки предлагают так же нецелевые кредиты под залог недвижимости, которая имеется в собственности заемщика.

Главным достоинством ипотеки является возможность финансирования жилищного строительства за счет сбережений граждан, кредитных учреждений и инвесторов при соблюдении паритета интересов всех участников.

На федеральном уровне создана нормативная правовая база для развития общегосударственной системы ипотечного жилищного кредитования.

Она предусматривает наличие первичного и вторичного рынков ипотечных жилищных кредитов. На первичном рынке осуществляется предоставление кредитными организациями ипотечных кредитов (займов) гражданам и выпуск закладных (ценных бумаг, удостоверяющих права ее владельца по кредитному договору и договору об ипотеке).

Система ипотечного кредитования предусматривает рефинансирование агентствами по ипотечному жилищному кредитованию (далее - Агентство) кредитов, выдаваемых участникам Программы по единым стандартам (двухуровневая система рефинансирования).

Для формирования и развития ипотечного жилищного кредитования, привлечения в эту сферу средств из внебюджетных источников, реализации социальной поддержки отдельных категорий граждан в установленном законодательством порядке, на конкурсной основе определяются организации, осуществляющие управление системой ипотечным жилищным кредитованием (далее - Региональный оператор).

Учет названных обстоятельств вызвал необходимость разработки Программы. Потребность в ней обусловлена сформировавшимся к настоящему времени комплексом факторов, способствующих развитию ипотечного дела в Республике Дагестан.

Основная цель Программы - создание эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем граждан, постоянно проживающих на территории Республики Дагестан и в установленном порядке признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий. Система ипотечного кредитования основана на рыночных принципах приобретения жилья за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Для достижения этой цели в рамках настоящей Программы предусматривается решение следующих задач:

*создание организационно-финансового механизма, стимулирующего развитие жилищного строительства, обеспечивающего устойчивое и эффективное функционирование системы ипотечного жилищного кредитования и рефинансирование кредитных организаций;

*привлечение внебюджетных средств для приобретения жилья в ипотеку;

*привлечение в жилищное строительство финансовых ресурсов инвесторов и развитие инфраструктуры ипотечного жилищного кредитования в Республике Дагестан;

*создание эффективного механизма адресной государственной поддержки отдельных категорий граждан, участвующих в реализации Программы.

Главная задача государства – повышение качества жизни дагестанцев, и одним из приоритетных направлений в этой связи является решение жилищной проблемы жителей республики. Дагестан является субъектом с положительным естественным приростом населения, располагающим значительными трудовыми ресурсами – с устойчивой тенденцией роста, динамично развивающейся строительной базой. Но при всем при этом в республике показатель обеспеченности жильем ниже среднего по стране.

В РД надо строить в два-три раза больше... Сегодня в Дагестане 16 квадратных метров на одного жителя, а по стране – почти 24. В собственном жилье нуждаются более 90 тысяч дагестанских семей, и задача всех уровней власти – помочь в решении этого вопроса. Необходимо разработать дополнительные меры по дальнейшему стимулированию строительства жилья, развитию ипотечных механизмов.[3]

Хочу отметить, что такой подход отвечает приоритетам федерального центра в области жилищной политики. В одном из первых своих указов президент В. Путин поставил задачу улучшить ситуацию на рынке жилья: стоимость одного 1 квадратного метра должна сократиться на 20% за счет роста объемов строительства жилья эконом класса, а процентная ставка по жилищной ипотеке не должна превышать инфляцию больше, чем на 2,2 процентных пункта.

С момента создания (в 2004 году) правительством РД ОАО «Дагестанского агентства по ипотечному кредитованию» в республике созданы все условия и необходимая инфраструктура для развития ипотечного жилищного кредитования. В Дагестане на сегодняшний день факторами, сдерживающими этот процесс, являются высокая стоимость квадратного метра жилья, низкий уровень доходов населения, все еще остающийся высоким удельный вес первоначального взноса и др.[3]

Но, тем не менее, показатели нашего агентства за прошлый год хорошие. Объем выданных ипотечных кредитов составляет 344 млн рублей, что на 22,7% больше, чем за 2010 год. За 2011 год свой жилищный вопрос через Дагипотеку решили 253 дагестанских семьи.

С 2013 года в республике успешно реализуется социальная ипотека: почти 650 семей получили господдержку в сумме 53,8 млн рублей, оказанную в форме субсидирования процентной ставки по отдельным категориям граждан по привлеченным ипотечным жилищным кредитам.

Сейчас гос.органы работают над реализацией специальной ипотеки для молодых учителей и преподавателей. И рассчитывают и в дальнейшем успешно реализовывать поставленные перед правительством задачи.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2013
2. Геращенко Е. Ипотека стала государственной. - Инфокс, 2013
3. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование: Учебник. М.: МГИУ, 2013.

*Гаджиев Р.М-С.
студент 3 курса 1 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала*

**ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ
НА ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Повышение инвестиционной активности промышленных предприятий во многом определяет будущее национальной экономики России. Актуальность проблемы обусловлена необходимостью модернизации промышленного производства страны в целях сохранения статуса России как промышленной державы. При сложившемся уровне износа основного капитала промышленных предприятий, дальнейшее затягивание процессов обновления производства грозит не только потерями темпов развития экономики, но и самому существованию многих предприятий.

В целях модернизации промышленного производства на новой технологической основе необходимо ускоренное и массовое внедрение технических, технологических, организационных и пр. инноваций, масштабное обновление предприятий. Этот процесс неизбежно повлечет за собой серьезные потери капитала, так как инвестиции в инновационные проекты отличаются высоким риском. Для снижения данного риска капитальных вложений в инновационные проекты, а также в проекты создания новых производств требуется повышения точности аналитического обоснования при принятии решения о целесообразности реализации проекта [1].

В последние годы широкое распространение получил «проектный» подход в управлении инвестициями при этом основой концепции

«управления инвестиционными проектами» становятся предпринимательские методы управления. Проектный подход к управлению инвестициями в отличие от традиционного функционально-ориентированного, представляет собой процесс суть которого заключается в контроле не технологии, а результатов работы, результатов выполнения инвестиционного проекта.

В общем виде ключевым отличием управления проектом от функционального является выделение понятия «проект», как последовательность действий, нацеленная на достижение конечного, измеримого и конкретного результата. Руководитель в этом случае не является функциональным управленцем, он менеджер, заинтересованный в достижении конечного результата. Иными словами в традиционном представлении менеджмент рассматривает объект управления как совокупность структурных подразделений, интегрированных на основе определенных сфер деятельности по функциональному принципу, при проектном подходе – как совокупность бизнес-процессов. Здесь игнорируются границы между структурными подразделениями, акцент делается на технологию выполнения работ.

Таким образом, проект – представляет собой способ управления бизнесом, способ целенаправленного функционирования и поступательного развития его систем.

Переходя к рассмотрению понятия инвестиционный проект следует отметить наличие достаточно большого количества трактовок данного определения в современной научной литературе. Наиболее широко известное определение приведено в Федеральном законе №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений от 25 февраля 1999 г.». Согласно ему инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в т.ч. необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Однако следует отметить, что в ряде случаев реализация инвестиционных проектов может быть направлена не столько на получение экономического эффекта (особенно в краткосрочной перспективе), сколько на достижение других эффектов (социального, экологического, синергетического и пр.). Так же следует отметить, что инвестиции могут осуществляться не только в виде капитальных вложений, но и например в качестве вложений в человеческий потенциал, НИОКР и пр.

На основе проведенного анализа и с учетом выше изложенного предлагается уточненное определение понятия инвестиционный проект – это обоснование эффективности (экономической, экологической, социальной,

производственной и пр.), объема и сроков осуществления капитальных и прочих вложений в организацию нового производства или развитие действующего производства (модернизацию, реконструкцию, техническое перевооружение и пр.), а также алгоритм практических действий по реализации данного проекта, выраженный в виде бизнес-плана.

При этом в существующей, достаточно обширной литературе по оценке инвестиционных проектов, основное внимание уделяется инвестиционным проектам, которые реализуются «с нуля». Методам оценки проектов, осуществляемых на действующих промышленных предприятиях, уделяется гораздо меньшее внимание. Хотя на практике в основном реализуются именно такие проекты [2].

Применительно к действующему промышленному предприятию предлагается следующее определение инвестиционный проект промышленного предприятия – это обоснование эффективности, объема и сроков осуществления капитальных и прочих вложений в развитие действующего производства, а также алгоритм практических действий по реализации данного проекта, выраженный в виде бизнес-плана.

Так же следует отметить, что не всегда оценка инвестиционных проектов по методологии широко описанной в учебной литературе дает достоверный результат. Об этом же говорит и анализ современных научных источников, посвященных проблеме оценки инвестиционных проектов. Так например, не всегда ожидаемый полезный эффект отнесенный, например, к внутренним издержкам проекта является достаточным для принятия положительного решения по проекту. Также и при расчете других стандартных показателей как чистый дисконтированный доход, срок окупаемости и пр. Кроме того как показывает практика при принятии решения о реализации инвестиционного проекта, безусловно необходимым является оценка не только финансовых, но и социальных, технических, технологических, экологических, человеческих и прочих факторов. Следовательно, в качестве критериев инвестирования целесообразно принимать некоторый комплексный показатель ожидаемой эффективности от реализации данного инвестиционного проекта. Таким образом, формирование показателя инвестиционной привлекательности того или иного проекта должно основываться на многопараметрическом подходе к комплексной и всесторонней оценке ожидаемой эффективности.

Однако, анализ существующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности проектов показал отсутствие единого подхода. Учитывая это в данной работе представлены основные результаты попытки создания методики оценки инвестиционной привлекательности, учитывающей комплексный подход.

Условием построения алгоритма расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности проекта является нормирование его в интервале 0 до 1. Это может быть реализовано при условии, что каждая

составляющая показателя изменяются в пределах от 0 до 1 и вес составляющей также лежит в пределах этой же интервала. Данное обстоятельство достигается в случае когда формирование комплексного показателя происходит не по фактическому значению выбранных параметров инвестиционной привлекательности, а по их индексу. При этом эталоном сравнения может являться, либо максимальные значения исследуемого показателя, либо параметры самого удачливого этапа хозяйственной деятельности или конкурента. Данный подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучше своего конкурента. Поэтому независимо от экономико-математической модели показателя, будь то аддитивная или мультипликативная модель, нормируемый интервал его изменения остается в пределах от 0 до 1.

Собранные мнения экспертов необходимо обработать не только количественно (численные данные), но и качественно (содержательная информация), так как мнения экспертов часто совпадают не полностью. Необходимо количественно оценивать меру согласованности мнений экспертов и установить причины несовпадения суждений [3].

Использованные источники:

1. Матяш И.В. Развитие методологии анализа в управлении бизнес-проектами. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Барнаул, 2012г.
2. Щербаков А.И. Оценка инвестиционных проектов, осуществляемых на действующих предприятиях. <http://www.biz-club.ru/articles/>.
3. Мишин В.М. Исследование систем управления. – М.: Юнити. 2013.
4. Журналы «Эксперт», «Экономист», «Финансист» - 2012. М.

*Гаджиев Ю.Г.
студент 3 к.*

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются этапы становления и развития рынка ценных бумаг в России.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, акции, облигации, кризис.

Становление российского рынка ценных бумаг – достаточно сложный процесс. В отличие от многих развитых стран, где механизм функционирования рынка ценных бумаг хорошо отработан и органично включен в общий механизм функционирования рыночной системы, в России он стал развиваться только в начале 90-х гг. Толчком к его становлению стал

процесс интенсивного акционирования государственных и кооперативных предприятий в ходе их разгосударствления и приватизации. За годы реформ рынок ценных бумаг прошел несколько четко выраженных этапов.

Первый этап (1990–1993) проходил под знаком ваучерной приватизации, в результате которой приватизационные чеки превратились в объект спекулятивной торговли вначале на стихийном внебиржевом, а затем и на биржевых рынках. В этот период активно возникали многочисленные фондовые и торговые биржи. Так, к концу 1993 г. в России было 63 фондовые, товарно–фондовые биржи, фондовых отдела товарных бирж (в США и Франции действует всего 7 фондовых бирж). На этом этапе правовые основы функционирования бирж были крайне несовершенными.[1]

Второй этап (1993– август 1998). Этот период условно можно определить как период укрепления правовых, организационных и управленческих принципов функционирования рынка ценных бумаг. Этому способствовал ряд обстоятельств. Были приняты федеральные законы «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» и другие, что способствовало более строгой регламентации поведения на рынке, процедуре лицензирования, усилению контроля за качеством ценных бумаг и т.д. В 1996 г. была создана Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, деятельность которой должна обеспечивать проведение государственной политики в области рынка ценных бумаг. Эта комиссия получила право создавать региональные комиссии, действующие как подразделения местных администраций. Именно с этого момента начался более или менее регулируемый процесс становления реального первичного рынка, на котором главным объектом купли–продажи все больше становились корпоративные ценные бумаги. Среди них выделялись акции и облигации ведущих российских эмитентов, которые в основном были представлены предприятиями топливно–энергетического комплекса. Важную роль в становлении рынка ценных бумаг играли коммерческие банки, которые были главными эмитентами самых надежных, доходных и ликвидных акций, облигаций и векселей. Банки не только сами выступали в качестве брокеров, но и способствовали развитию специализированных институтов рынка ценных бумаг, что помогло появлению других профессиональных участников рынка ценных бумаг: брокерских фирм, различных инвестиционных фондов и других организаций (депозитариев, расчетно–клиринговых центров, торговых систем и т.д.).[2,3]

В рассматриваемый период активно шел процесс развития коллективных инвестиций в форме паевых, инвестиционных и пенсионных фондов. К сожалению, многие из них стали активными участниками финансовых пирамид, что серьезно подорвало доверие к ним.

Другим важным сегментом рынка ценных бумаг является рынок государственных ценных бумаг. Эти ценные бумаги в отличие от акций

представляют собой классические долговые бумаги. Они служат, с одной стороны, способом покрытия государственного долга, с другой – важным средством регулирования денежной и кредитной эмиссии путем операций на открытом рынке в виде купли–продажи государственных ценных бумаг. Этот сегмент рынка ценных бумаг стал преобладающим.[4]

Анализ конкретной действительности показывает, что за годы реформ в России сложился чисто спекулятивный рынок ценных бумаг. В отличие от большинства стран с развитой рыночной экономикой, в которых основным сегментом рынка ценных бумаг служит рынок корпоративных акций и облигаций, в России – это рынок государственных ценных бумаг.

Государственные ценные бумаги во всем мире являются, как правило, самыми надежными и низкодоходными. В России же вместо надежных и высоколиквидных долговых ценных бумаг была создана обычная финансовая пирамида. «Пирамидальный» принцип обслуживания государственного долга неизбежно вел к высокой доходности бумаг, которая за весь период существования ГКО–ОФЗ колебалась от 30 до 200%.[5]

Гипертрофированное развитие рынка государственных ценных бумаг деформировало его суть и роль. Вместо того, чтобы быть неинфляционным источником финансирования бюджетного дефицита, рынок государственных ценных бумаг превратился в источник легкого и быстрого обогащения спекулянтов не только российских, но и иностранных. На долю последних на 1.08.98 г. приходилось 32% ГКО–ОФЗ. Постоянно увеличивающаяся эмиссия ГКО–ОФЗ привела к катастрофическому росту государственного долга. Если в 1993 г. он равнялся 0,2 трлн руб., то в 1997 г. – уже 384,9 трлн руб., на 1 июля 1998 г. он составлял 436 трлн руб.

Наращение признаков финансового кризиса и опасения девальвации рубля вызвали снижение цен на акции российских компаний, сокращение золотовалютных резервов, активный сброс государственных ценных бумаг и интенсивную скупку валюты. В результате курс доллара резко пошел вверх. Все это привело к тому, что в августе 1998 г. рынок государственных ценных бумаг потерял ликвидность и рухнул.

Правительство РФ объявило о своей неплатежеспособности (дефолте). Последствия такого решения оказались катастрофическими: девальвация, взрывной рост цен, обесценение всех видов доходов. Все финансовые рынки рухнули. Рынок ценных бумаг упал в несколько раз по сравнению со своими максимальными значениями. Многие специалисты считают, что по большинству позиций он оказался отброшенным на 3–5 лет назад. Кризис затронул практически все сегменты рынка ценных бумаг. Только через год рынок ценных бумаг стал подавать первые признаки жизни. Начался третий этап – современный этап развития рынка ценных бумаг. Постепенно стал оживать рынок корпоративных бумаг. Россия вновь выбилась в лидеры по доходности вложений в корпоративные бумаги среди развивающихся рынков. Несмотря на некоторое оживление, российский рынок ценных бумаг

полностью еще не восстановился. Доверие инвесторов по-прежнему невелико, поэтому обороты и ликвидность на этом рынке слишком малы. Полное оздоровление рынка может произойти только тогда, когда социально-экономическая и политическая ситуация в стране стабилизируется и начнется устойчивый экономический рост. Однако в настоящее время перспективы рынка ценных бумаг в России представляются исключительно позитивными. Такое мнение высказала недавно британская деловая газета *Financial Times*. По мнению газеты, российскому фондовому рынку удалось, наконец, вырваться из состояния стагнации, и можно ожидать постепенного роста его ликвидности за счет притока сюда «свежих» денег иностранных инвесторов.[6]

Стабильность курса российского рубля, упрощение налоговой системы, рост объемов внутреннего валового продукта и постепенный выход из кризиса банковской системы – все эти факторы, по мнению аналитиков, позитивно влияют на настроения инвесторов и повышают их интерес к российским ценным бумагам. Сейчас на западных рынках наблюдается устойчивый рост стоимости внешних долгов России, и многие компании планируют вернуться на рынки внешних заимствований после того, как в 1998 г. они вынуждены были покинуть их.

К основным задачам современного этапа развития рынка ценных бумаг России относятся: создание условий для роста портфельных инвестиций. Сегодня в России есть предприятия, действительно заинтересованные в функционировании рынка ценных бумаг, и многие инвестиционные компании активно сотрудничают с ними.

Нормативно-правовой рынок ценных бумаг в странах с развитым рыночным хозяйством создавалась на протяжении многих десятилетий. В России, где формирование рыночных отношений связано с преодолением многих препятствий, созданных старой системой, этот процесс протекает особенно трудно. Административно-командная экономика почти не нуждалась в ценных бумагах. Ликвидация после 1917 года рынка ценных бумаг и замена экономических методов хозяйствования методами командно-административными исключили какую-либо историческую преемственность в законотворческой деятельности. С конца 20-х и до конца 70-х годов не было принято никаких нормативных актов о ценных бумагах. Единственным документом такого рода было «Положение о простом и переводном векселе», он был издан в 1937 году. [8]

Объективные и субъективные предпосылки для возрождения в стране рынка ценных бумаг начали формироваться только в конце 80-х годов. В связи с развитием товарно-денежных отношений, появилось множество нормативных актов и постановлений, не образующих, какой-либо целостной системы, объединенных единой правовой концепцией. Необходимость упорядочивания этого процесса потребовало установления правовых норм, регулирующих на государственном уровне выпуск и обращение ценных

бумаг, а также деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг. Разработанные и принятые в этом плане документы можно разделить на три группы:

- законодательные и нормативные акты, исходившие от Союзного и Российского парламентов;
- указы Президента Российской Федерации и постановления правительства;
- ведомственные нормативные акты Министерства финансов, Центрального банка, Госкомимущества Российской Федерации и других правительственных органов;

В Российской Федерации нормативные документы, регламентирующие деятельность на рынке ценных бумаг, начали разрабатываться в конце 1990 года. Это были прежде всего «Закон о Центральном банке РСФСР», Закон «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (от 2 декабря 1990 года), Закон «Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР», «Положение об акционерных обществах» (от 28 декабря 1991 года). Эти нормативные документы впервые за последние 60 лет дали официальную трактовку таких понятий, как акция, облигация, сертификат ценной бумаги, опцион, а также определили порядок выплаты дивидендов и процентов. С этого времени работа по определению принципов и правил регулирования рынка ценных бумаг сконцентрировалась в исполнительных органах – в Правительстве, в Министерстве финансов и Центральном банке РФ.

К числу основных нормативных документов рынка ценных бумаг относится Закон РСФСР от 3 июля 1991 года «О приватизации Государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» и «Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации», закон от 22 апреля 1996 года «О рынке ценных бумаг», «об акционерных обществах». Более частный характер имеют многие другие законодательные акты, изданные государственными органами. К их числу принадлежат решения о применении векселя в хозяйственном обороте; о введении залога; о развитии ипотечных операций; о создании холдинговых компаний; о разрешении иностранцам приобретать акции российских акционерных обществ; и т.д. Самый основной правовой акт принятый не так давно, по моему мнению и не только, это закон «О рынке ценных бумаг». Этот правовой акт становится своеобразным стержнем, который будет определять стратегию развития рынка ценных бумаг на ближайшие лет пять. С вступлением его в силу появляется четкое разграничение полномочий всех органов власти, которые до этого времени, так или иначе контролировали данный рынок. А их было около десятка. Это Федеральная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку, Центробанк, Минфин, Госкомимущество и другие. Теперь каждому из них отводится свое место. Главенствующее положение

занимает Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг. Она контролирует деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг. [9]

Использованные источники:

1. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг.– М.: «Экзамен», 2011 г. – 608 с.
2. Бекряшев А.К. Рынок ценных бумаг России в условиях интеграции // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2013. № 1.
3. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008 г. – 303 с.
4. Габов А.В. Компенсационные схемы (программы, фонды) на рынке ценных бумаг // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2013. №1.
5. Добрынина Л.Н., Малявина А.В. Рынок ценных бумаг и биржевая торговля: Учебно–методическое пособие. – М.: «Экзамен», 2007. – 288 с.
6. Едророва В.М., Новожилова Т.Н. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. – М: Магистр, 2009. – 684 с.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Эксмо , 2009. – 960 с.
8. Кочергина Т.Е. Экономическая безопасность. Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 445 с.
9. Лялин В.А., Воробьев В.П. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 384 с.

*Гаджиев Ю.Г.
студент 3 к. 4 гр.*

*Финансово-Экономический Факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

АННОТАЦИЯ:

В данной статье раскрыта роль инвестиций в развитии экономики России.

Ключевые слова: инвестиция, экономика государства.

Долгосрочные вложения в любую отрасль стимулируют их развитие, поэтому роль инвестиций сложно переоценить. Капитал, который вкладывается в новые инвестиционные проекты, существующие или вновь организованные предприятия и компании, инновационные направления бизнеса или социально значимые программы важен, как приток свежей крови в организм.

Роль инвестиций не сводится только к получению доходов, потому что прибыльность их находится в прямой зависимости от качества управления средствами, развития бизнеса и направления его деятельности. В зависимости от источника средств инвестиции могут быть

государственными (выделенными из бюджета), частными (поступившие от отдельного инвестора или инвестиционного фонда), производственными, иностранными, интеллектуальными.

Наиболее важными для развития государства являются средства, поступившие из-за рубежа. Это позволяет быстрее реализовать проекты, на которые внутренних резервов бизнеса недостаточно. Роль инвестиций, привлеченных от иностранного капитала, настолько важна, что государство готово гарантировать определенные преференции. Тем более что с приходом иностранного капитала в страну приходит огромный опыт и внешние связи, дается толчок развитию инновационных направлений и технологий, активная модернизация действующих предприятий, эффективные системы контроля производства и качества управления.

По своей значимости и выполняемой роли инвестиции делятся на начальные (венчурные проекты, открытие новых предприятий), реинвестиции (повторное направление в бизнес полученных от него доходов), расширение бизнеса (в том числе освоение новых или смежных направлений), инвестиции на модернизацию и реорганизацию, диверсификация предприятий (частичное изменение направления бизнеса).

Для России актуален вопрос модернизации большинства производств, на которую у владельцев зачастую недостаточно собственных средств. Кроме того, многие компании не выдержали испытание кризисом и находятся в плачевном состоянии. Инвестиции позволяют им освоить новое направление, восстановиться, оптимизировать производство, дают новый толчок бизнесу.

Выделяются следующие группы инвестиций:

Портфельные. Вложения направлены одновременно на несколько направлений, которые формируются в общий пакет, что минимизирует риски инвестора. Примером портфельных инвестиций может стать покупка акций ряда компаний с разным направлением бизнеса. Роль инвестиций из данной группы на развитие бизнеса минимальна, практически отсутствует контроль расходования средств.

Реальные. Это непосредственное вложение финансовых средств в конкретное предприятие или проект. Чаще всего данный вид инвестирования связан с покупкой активов инвестируемой компании и контролем над ней. Роль инвестиций здесь очень велика, так как влечет за собой толчок к развитию предприятия.

Нематериальные. Представляют собой приобретение интеллектуальной собственности или прав на ее использование. Самый прогрессивный и высоко прибыльный вид инвестирования, связанный с венчурными проектами, созданием новых технологий и принципиально новых товаров и услуг.

Существует прямая зависимость от уровня инвестирования в экономики к динамике ее развития. От количества привлеченных средств

изменяется общий уровень производства, количество рабочих мест и их качество, перспективы для всех без исключения отраслей. С приходом инвестиций каждая компания может эффективно аккумулировать собственные ресурсы, увеличивать потенциал. Естественно, в дополнительных средствах должна быть острая необходимость, должна быть обоснована целесообразность инвестирования (внедрение новых технологий, реконструкция, модернизация, реорганизация с выходом на большую доходность и т.п.).

Роль инвестиций высока только в инновационных направлениях, вкладывать средства в разваливающийся бизнес и поддерживать отсталое производство смысла не имеет. Нерациональное привлечение и использование средств инвесторов ведет к противоположному результату: падению производства, развалу основных средств (оборудования, зданий), падению конкурентоспособности и банкротству.

Рассчитать роль инвестиций в экономики страны в целом можно по достаточно простой формуле. Нужно сравнить объем валовых инвестиций (все количество средств, направленных на строительство, основные средства и рост товарного запаса за период) и чистые инвестиции (вложения за исключением амортизационных отчислений). Если объем валовых и чистых инвестиций примерно равен, значит, экономический рост отсутствует. Если показатель чистых вложений отрицательный, наблюдается экономический спад. И только при существенном положительном показателе чистых вложений экономика растет.

Для эффективного развития экономики региона на долгосрочную перспективу необходим комплексный подход к проблеме привлечения инвестиций в регион и активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, поскольку одной из основных особенностей обеспечения динамики социально-экономического развития регионов России является инвестиционный потенциал, который включает в себя совокупность инвестиционных ресурсов, материально-технических, финансовых и нематериальных активов (право собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых и т.п.).

В настоящее время экономика России стоит перед высоким риском капиталовложений, что сдерживает значительную часть потенциальных инвесторов, что не мешает другим вкладывать свои капиталы. При этом важно отметить, что число последних увеличивается.

Торговое представительство США (USTR) считает, что инвестиционный климат России в 2013 году неблагоприятен, а те предпринимаемые меры не дают нужных результатов. Препятствием для позитивных изменений все также остается запутанное законодательство в области инвестирования, высокий уровень коррупции и низкий уровень доверия к судебной системе.

Несмотря на все это, объем американских инвестиций в страну возрастает: по сравнению с 2010 годом в 2011 году было вложено на 1.4 млрд долларов больше (9.7 млрд долларов).

Для более эффективного представления инвестиционного климата России приведем некоторые данные, предоставленные из источников Федеральной службы государственной статистики.

Общий объем финансовых вложений организаций (без субъектов малого предпринимательства) в I полугодии 2012г. составил 31,8 трлн.руб. Долгосрочные финансовые вложения составили 2,8 трлн.руб. (8,8% от общего объема), краткосрочные - 29,0 трлн.руб.

В I полугодии 2012г. инвестиции в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составили 3183,2 млрд.руб., из них 98,5% приходилось на инвестиции в основной капитал.

На строительство природоохранных объектов в I полугодии 2012г. организациями (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) использовано 25,2 млрд.руб., или 0,8% от общего объема инвестиций в основной капитал (в I полугодии 2011г. - 0,9%).

В основном иностранных инвесторов привлекают богатые природные ресурсы России. Прежде всего – это нефтедобыча; в этой области создано более 30 совместных предприятий. Сахалин продемонстрировал высокие показатели привлечения прямых иностранных инвестиций, направленных в нефтегазовую отрасль (количество ПИИ в Сахалинскую область – 4 057 250 тыс. дол. США). Добыча рудных ископаемых сама по себе зачастую нерентабельна из-за высокой стоимости транспортировки, что приводит к необходимости создавать дорогостоящие перерабатывающие производства.

Москва, Санкт-Петербург и прилегающие территории привлекательны для прямых иностранных инвестиций благодаря высокой концентрации предпринимательской деятельности и размеру местных рынков. За текущий год в Москву поступило 57 232 110 тыс. дол. США, в Санкт-Петербург – 1 623 967 тыс. дол. США.

Использованные источники:

1. Гусев А. Инвестиционный и инновационный климат как фактор стабильности региона // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - № 2. - С.177-181.
2. <http://www.kapital-rus.ru> - Интернет-журнал «Капитал страны» журнал об инвестиционных возможностях России».
3. <http://www.raexpert.ru> – рейтинговое агентство «Эксперт РА».
4. <http://www.government.ru/> - сайт Правительства РФ.
5. <http://www.b2russia.ru> - интернет портал об инвестициях.
6. <http://www.globfin.ru> - новости мировой экономики, финансы и инвестиции.

Гаджиев И.М.

студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РФ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг РФ.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый рынок.

Российский рынок до сих пор остается монополистичным, многие отрасли (например, нефтегазовая, строительная) закрыты для конкуренции: ценообразование в этих отраслях далеко не рыночное, и конкуренции нет в принципе. Компании не имеют возможности зайти на эти рынки и на равных бороться за клиентов. Хотя для окончательного формирования многих рынков необходимо развитие фондового.[1]

Восстановление российского фондового рынка, по мнению экономистов, начнется с возвращением доверия инвесторов к компаниям и банкам, к партнерам, к государству, чему будет способствовать решение проблем с ликвидностью и притоком иностранного капитала.

Для решения обозначенных проблем необходимо:

1. Усовершенствовать законодательство (особое внимание – налоговому). В ряде случаев действующее в России налоговое законодательство не учитывает особенностей налогообложения отдельных видов финансовых операций. Его нормы в отношении финансового рынка не всегда идентичны аналогичным понятиям и терминам, закрепленным в нормах гражданского законодательства и законодательстве о рынке ценных бумаг, часто не имеют однозначного толкования, а в ряде случаев режим налогообложения на российском финансовом рынке оказывается более жестким, чем в других мировых финансовых центрах. В настоящее время необходимо принять меры, для того чтобы сделать налогообложение на российском финансовом рынке более привлекательным, чем налоговые режимы, существующие в странах, в которых действуют конкурирующие финансовые центры;

2. Снизить административные барьеры и упростить процедуры. В последнее время ФСФР России предприняла ряд шагов с целью упрощения процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг, что стало одним из важнейших условий динамичного роста объемов операций с ценными бумагами на российском рынке. Вместе с тем, данная работа не завершена. Следует упростить процедуру эмиссии ценных бумаг, в случаях, когда размещенные ценные бумаги конвертируются в ценные бумаги с тем же объемом прав и с сохранением доли акционеров в уставном капитале (увеличение номинальной стоимости акций или дробление акций);

3. Развивать срочный рынок и рынок коллективных инвестиций. В настоящее время ФСФР России подготовлены концепция и проект соответствующего законодательного акта.[2]

Ряд проблем российского срочного рынка связан с сегментацией его регулирования по базовому активу и отсутствием единого государственного органа, к компетенции которого относятся регулирование, контроль и надзор. Необходимо, путем утверждения нормативных правовых актов ФСФР России, принять решения, направленные на достижение следующих целей:

- создание новых видов инвестиционных фондов, ориентированных на инвестирование в приоритетные сектора экономики – фондов прямых инвестиций;

- расширение перечня финансовых инструментов для инвестирования средств институтов коллективных инвестиций, включая иностранные ценные бумаги;

- введение системы управления рисками при совершении срочных сделок институтами коллективного инвестирования;

- совершенствование контроля за сохранностью средств коллективного инвестирования со стороны специализированного депозитария;

4. Совершенствовать качество корпоративного управления. За последние годы в России многое сделано по обеспечению необходимого качества корпоративного управления. Вместе с тем, целый ряд проблем требуют своего решения, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Также предполагается устранить имеющиеся коллизии норм различных законов, касающихся ответственности руководителей обществ, уточнить процессуальный статус акционера, предъявляющего иск в интересах общества;[3]

5. Улучшать механизмы привлечения частных инвесторов и механизмы защиты их интересов. Постоянное и осмысленное участие населения на финансовом рынке является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка, обеспечивающего трансформацию индивидуальных сбережений в необходимые экономике инвестиции. Это свидетельствует и о росте знаний населения о финансовом рынке, о понимании им основных принципов функционирования рынка, включая оценку соответствующих экономических и иных рисков. Государственное регулирование в этой области должно быть направлено на усиление элементов сознательного поведения розничных инвесторов, их защиту, создание условий снижения рисков индивидуальных инвестиций, исключение спонтанности, необдуманного риска и азарта, обычно сопутствующих ранним стадиям развития рынка ценных бумаг и инвестиционной активности населения.

Повышение интереса населения к финансовому рынку и стимулирование инвестирования на финансовом рынке индивидуальных сбережений обеспечивается рядом мер, в том числе в области совершенствования налогообложения, о чем сказано выше.

Важным средством стимулирования участия розничных инвесторов на финансовом рынке могут стать компенсационные и страховые схемы;

6. Совершенствовать регулирование на финансовом рынке. Совершенствование регулирования на финансовом рынке должно осуществляться по трем основным направлениям: во-первых, повышение роли СРО и установление их более тесной связи с государственным регулятором финансового рынка, во-вторых, унификация норм и правил государственного регулирования деятельности на финансовом рынке с постепенной концентрацией государственных функций по регулированию, контролю и надзору на финансовом рынке в одном государственном органе, в-третьих, развитие системы пруденциального надзора;

7. Предупреждать и пресекать недобросовестную деятельность и совершенствовать регулирование. Предотвращение манипулирования ценами и совершения сделок на основе инсайдерской информации. Крайне актуальной остается задача принятия закона о противодействии злоупотреблениям на финансовых и товарных рынках. Указанный законопроект разработан ФСФР России и согласован с заинтересованными органами исполнительной власти. Вместе с тем, принятие этого закона требует не только отдельных юридических уточнений редакции его положений, но и более широкой и публичной работы по формированию таких правил и этики поведения участников рынка ценных бумаг, которые бы исключали возможности манипулирования ценами, использования инсайдерской информации. Определенные меры по предотвращению указанных злоупотреблений на организованном рынке могут быть приняты незамедлительно в рамках действующего законодательства с опорой на инициативу и сознательность наиболее ответственных участников финансового рынка и работников регулирующих органов;

8. Консолидировать и формировать положительный имидж. Важным фактором повышения конкурентоспособности российского финансового рынка является создание его позитивного имиджа в глазах отечественных и зарубежных инвесторов.[4]

Использованные источники:

1. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг.— М.: «Экзамен», 2011 г. — 608 с.
2. Бекряшев А.К. Рынок ценных бумаг России в условиях интеграции // Научный вестник Омской академии МВД России. — 2013. № 1.
3. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008 г. — 303 с.

4. Габов А.В. Компенсационные схемы (программы, фонды) на рынке ценных бумаг // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2013. №1.

Гаджиева Д.Ю.

студент

финансово-экономический факультет

Дагестанский Институт Народного Хозяйства

Россия, г. Махачкала

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Российская модель социальной политики имеет много особенностей, которые сложились ещё в советский период развития нашей страны. К таким особенностям относятся, в частности, сравнительно высокая доля государственного регулирования и государственного финансирования системы социально защиты. Рассматриваются возможности экономической социологии в осуществлении эффективной социальной политики в России.

Ключевые слова: *экономическая глобализация, социальная политика, социальная инфраструктура, социально-экономическое развитие, человеческий потенциал, экономическая социология.*

Социальная политика - одна из самых дискуссионных и противоречивых тем в современных социально-экономических исследованиях не только в России, но и за рубежом. Ее сложность и противоречивость объясняется не только особенностями экономического и политического развития разных стран, но и тем институциональным контекстом, в рамках которого это развитие осуществляется.

Важнейшим фактором, определяющим институциональный контекст реализации социальной политики, являются глобальные трансформационные процессы и прежде всего экономическая глобализация. Осуществление социальной политики в условиях экономической глобализации приобретает определенную специфику в зависимости от роли и места той или иной страны в современной системе международного разделения труда, а также от приоритетов государственной экономической политики и ориентации на возможные изменения положения страны в современной системе мирохозяйственных отношений. Эффективное управление социальными процессами становится наиболее актуальной задачей экономического развития любого государства, которое желает занять достойное место в глобальной экономике.

Изучение особенностей и приоритетов социальной политики пока находится на периферии интересов современной экономической социологии.

Изучение проблем повышения эффективности социальной политики в контексте исследований глобальных экономических процессов практически

не рассматривается социологами, сосредоточившими свое внимание на других проблемах, вроде анализа рынков, экономического поведения, форм собственности и функционирования хозяйственных организаций и т. п.

Особенности социальной политики затрагиваются в современных экономически-социологических исследованиях в основном косвенным образом, например, при изучении возможностей реализации различных типов экономической идеологии [11; 12], при анализе моделей социально-экономического развития и различных аспектов их реализации [6; 7].

Изучение особенностей и приоритетов социальной политики наиболее близко лишь тем исследователям, которые изучают социальные последствия различных экономических процессов и, прежде всего, экономического роста в развитых и развивающихся странах. [5; 8;]

Тем не менее, современная экономическая социология нуждается в формировании собственного подхода к анализу социальной политики, ее особенностей, приоритетов и эффективности в разных странах. К этому экономическую социологию подталкивают процессы, составляющие сущность экономической глобализации, и, прежде всего, возрастающая конкуренция, во многом основывающаяся не столько на развитии индустриального потенциала, сколько на возможностях развития «экономики знаний» и воспроизводстве человеческого капитала.

Рост конкуренции, основанной на увеличении роли интеллектуального капитала в экономическом развитии, предполагает и новые подходы

к формированию социальной политики, подходы, которые предполагали бы реализацию ряда мер по созданию благоприятных структурных институциональных условий для воспроизводства человеческого потенциала.

Основной задачей социально-экономического развития России на современном этапе

Тем не менее, понимание необходимости радикальных изменений в социальной политике отражено в концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г.

В Концепции развития до 2020 г. указывается, что система здравоохранения в России пока еще не обеспечивает достаточность государственных гарантий медицинской помощи, ее доступность и высокое качество. В последние годы реформ государство осуществило значительные инвестиции в сферу здравоохранения, но эти инвестиции не позволили значительно улучшить ситуацию, поскольку не сопровождались масштабными и высокоэффективными организационными и финансово-экономическими мероприятиями. Отставание уровня развития здравоохранения от уровня развитых стран оказалось более значительным, чем во многих других ключевых отраслях экономики. Однако наибольшее значение для развития человеческого потенциала России имеет образование.

Реформа образования заключается в ускорении модернизации российского образования:

- в стимулировании повышения доступности качественного образования
- в обеспечении развития его инновационного характера,
- переход на принципы финансирования эффективного рынка образовательных услуг в целях создания условий для повышения качества «человеческого капитала» и конкурентоспособности страны.

В Концепции развития подчеркивается, что ключевым элементом глобальной конкуренции является конкуренция различных систем образования.

Российская модель социальной политики имеет много особенностей, которые сложились ещё в советский период развития нашей страны. К таким особенностям относятся, в частности, сравнительно высокая доля государственного регулирования и государственного финансирования системы социально защиты, сравнительно низкая доля финансовых средств частных благотворителей в этой системе, низкий уровень публичности в определении концепций, целей, задач и методов их реализации в социальной политике и некоторые другие.[10; 2;]

К «социальным проблемам» такого рода относятся: бедность, снижение рождаемости, миграция, безработица, рост преступности и наркомании и многие другие. Именно государство обращает внимание общества такого рода «социальные проблемы», именно оно формулирует сущность и содержание таких проблем, определяет социальные группы, для которых эти проблемы необходимо решать, обращается затем к профессиональному сообществу экспертов для обоснования постановок таких проблем и обоснования вариантов их решений.

Для обоснований приоритетов в социальной политике и обеспечения доверия граждан к принимаемым в этой сфере решениям государство привлекает профессионалов, экспертов в области социальной сферы, экономики и политики. Но сообщество экспертов в этих областях вынуждено подчиняться давлению государства на содержание их деятельности. Декларируемые государством «социальные проблемы» и их решения, как правило, являются сформированными для придания новых функций тем или иным органам власти и управления, для создания новых таких органов, а в итоге всегда – для обоснования тех или иных затрат государственного бюджета. Для реального выявления проблем общества в широком смысле, для их формулирования и поиска реальных их решений необходимо проведение независимых от государства исследований, независимой аналитики и независимого консалтинга, что предполагает существование независимых от государства заказчиков таких работ.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г.
2. Макаров В. Об экономическом развитии и не только в контексте будущих достижений науки и техники // Вопросы экономики. – 2008, № 3. – С. 39–46.
3. Сорокин Д. Воспроизводственный вектор российской экономики – 2008, № 4.
4. Калинина А. А Социально- экономические проблемы в РФ- 2009 –
5. Абруков, В. С. Количественные и качественные методы: соединяем и властвуем! / В.
6. С. Абруков, Я. Г. Николаева // Социологические исследования. — 2010.
7. Кузьмина, О. Г. Социологическое обеспечение: учебное пособие / 2011 г.
8. Михайлова, Л. И. Социальное самочувствие и восприятие будущего россиянами / Л.
9. И. Михайлова // Социологические исследования. — 2010. — N 3. — С. 45-
10. Мустаева, Ф. А. Социальное обеспечение в условиях финансово-экономического кризиса / Ф. А.
11. Ф. Н. Садриева. Социологические исследования. — 2010. — N 7. — С. Социология
12. Ядов, В. А. Социологическое исследование : Методология, программа, методы / 2010 . -332 с.
13. Аганбегян А. Социально-экономическое развитие России // Общество и экономика. – 2008.

Гаджимурадова А.М.

студент 3 курса 2 группы

финансово – экономический факультет

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО: ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ

Аннотация

В данной работе раскрывается понятие и сущность акционерного общества, а также говорится о проблемах управления акционерным капиталом.

Акционерное общество представляет собой коммерческую организацию, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, которые связаны с его деятельностью, в пределах стоимости им принадлежащих им. Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества[4].

Ответственность акционерного общества:

1. Акционерное общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

2. Акционерное общество не отвечает по обязательствам своих акционеров.

3. Если действиями или же бездействием акционеров, которые имеют право давать обязательные для акционерного общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, вызвано банкротство данного акционерного общества, то в этом случае на указанных акционеров или других лиц в случае недостаточности имущества общества возлагается субсидиарная ответственность по его обязательствам [3].

4. Как акционерное общество не отвечает по обязательствам государства и его органов, так и государство и его органы не несут ответственности по обязательствам акционерного общества.

Акционерное общество подразделяется на:

- открытое акционерное общество (ОАО)
- закрытое акционерное общество (ЗАО)

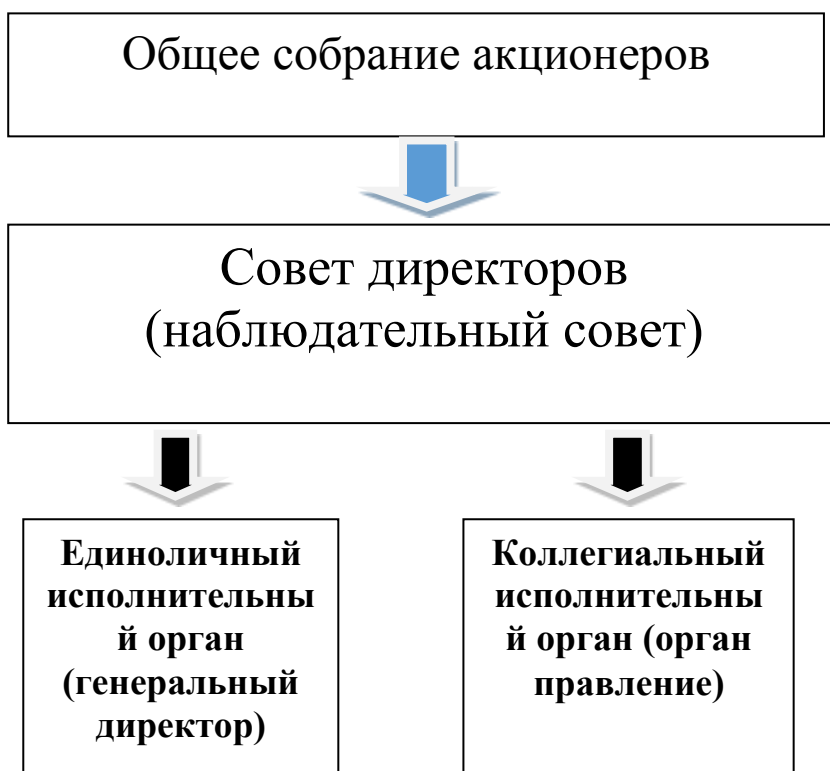
ОАО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу в соответствии с требованиями настоящего Федерального закона и других правовых актов РФ [1]. ОАО вправе проводить закрытую подписку на выпускаемые им акции, за исключением случаев, когда уставам акционерного общества или требованиями правовых актов РФ ограничена возможность проведения закрытой подписки. В ОАО число акционеров не ограничено.

В ОАО не допускается установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами данного общества.

ЗАО - это общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или узкого, уже заранее определенного круга лиц. ЗАО не имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

В ЗАО число акционеров не должно превышать пятидесяти.

Рис.1 Структура управления акционерным обществом



На данное время в России существует ряд проблем управления акционерным капиталом.

Рассмотрим некоторые из них:

Первая проблема тесно связана с привлечением финансирования на зарубежных фондовых площадках. Заметим, что до 2010 г. предприятия были обязаны предложить на домашней площадке 30% от общего объема выпуска, а на зарубежных - 70%, а с начала 2010 г. не более 50%, по факту за рубежом могло быть продано и более 50-70% выпуска. Здесь имеют место «оффшорные размещения», когда на международном рынке размещаются ценные бумаги оффшорного предприятия. Таким образом, в 2011 г., 53% стоимостного рынка IPO/SPO приходилось только на LSE.

Другой важной проблемой является неразвитость учетно-клиринговой системы, что затрудняет приток иностранного инвестиционного капитала. На самом деле, здесь говорится об отсутствии центрального депозитария. Согласно российскому праву, счет номинального держателя в депозитарии может открывать только резидент, в связи с этим, глобальные кастодианы могут стать только лишь простыми депонентами. И данная ситуация вызывает проблему доступа иностранных инвесторов на российский рынок. Срок и степень амортизации расчетов по сделкам является основной проблемой для иностранных инвесторов

Следующей проблемой акционерного капитала России можно назвать недоверие инвесторов к спекулятивности российского фондового рынка, что

и приводит к недооцененности российских предприятий, а также высокой волатильности цен акций. Данная проблема существовала еще со времен становления российского финансового рынка [2].

Использованные источники:

1. Гусева И.А. Практикум по рынку ценных бумаг. Учебное пособие: М.: Юрист, 2009
2. Колтынюк Б.А. Рынок ценных бумаг. СПб.: Изд. Михайлова В.А., 2009
3. Ценные бумаги /Под. Ред. В.И. Колесникова М.: Финансы и статистика, 2008
4. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг: Учебник.-2-е изд. перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2008, 448 с.
5. Резго Г.Я., Кетова И.А. Биржевое дело: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2008, 272 с.

*Газафарова Р.Р.
студент 5 курса
Ибрагимов У.Ф., к.с.н.
доцент
институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
РФ, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прежде чем начать разговор непосредственно о стимулировании, необходимо обговорить используемую терминологию. Дело в том, что в литературе встречаются различные толкования терминов, а, кроме того, существует смешение понятий мотивация, мотивирование и стимулирование.

Стимул — физическая энергия (действие) и информация, на которую реагирует сенсорная система, в процессе взаимодействия субъекта с окружающей средой (Дж. Гибсон).

В качестве стимулов в трудовых отношениях могут выступать отдельные предметы, действия других людей, обещания и многое другое, что может быть предложено человеку в компенсацию за его действия или то, что он желал бы получить в результате определенных действий.

Реакция на конкретные стимулы не одинакова у различных людей. Поэтому сами по себе стимулы не имеют абсолютного значения или смысла, если люди не реагируют на них. Например, в условиях галопирующей инфляции заработная плата и денежные знаки в целом теряют свою роль стимулов и могут быть очень ограниченно использованы в управлении людьми.

Мотив — материальный или идеальный предмет, который побуждает или направляет на себя деятельность или поступок, и ради которого они

осуществляются. Источником побудительной силы мотива выступают потребности (А. Н. Леонтьев).

Мотивация – внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Мотивирование – долговременное воздействие на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов работника, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала.

Стимулирование – метод управления трудом, основанный на фактической структуре ценностных ориентаций и интересов работника и призванный более полно реализовать имеющийся трудовой потенциал.

На глобальном уровне мотивирование и стимулирование могут дополнять друг друга. Так, при реализации государственных программ управления трудом и преодоления кризиса труда без мер и по мотивированию, и по стимулированию труда не обойтись.

Однако, в практической деятельности мотивирование и стимулирование как методы управления трудом противоположны. Кроме того, трудно представить, чтобы большинство работодателей смогли воплощать в жизнь затратные и долгосрочные проекты по мотивированию. Работодатель имеет дело с уже сложившейся мотивацией работников и должен учитывать, прежде всего, ее, даже если он сам имеет совершенно другое мотивационное ядро или считает, что мотивация у работников «неправильная».

Стимулирование должно соответствовать потребностям, интересам и способностям работника, то есть его механизм стимулирования должен быть адекватен механизму мотивации работника.

В построении эффективной системы стимулирования (как материального, так и нематериального) заинтересованы все участники трудовых отношений.

Таблица 1. Интересы основных участников трудовых отношений при разработке и внедрении систем стимулирования.

Собственник	<ul style="list-style-type: none">• Повышение прибыли, сокращение издержек, выполнение целей компании.• Минимизация расходов на персонал без потери качества труда• Наличие заинтересованного и лояльного персонала• Минимизация собственных усилий на стимулирование персонала
Менеджмент	<ul style="list-style-type: none">• Повышение продуктивности труда• Максимальное собственное вознаграждение• Защита интересов подчиненных• Наличие заинтересованного и лояльного персонала• Минимизация собственных усилий на стимулирование персонала

	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение текучки персонала • Уменьшение времени простоев
HR –служба	<ul style="list-style-type: none"> • Удовлетворение всех участников трудовых отношений • Защита интересов персонала • Быть стратегическим партнером первого лица • Профессиональная реализация • Снижение текучки персонала
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение доходов и количества льгот при минимизации усилий • Прозрачные правила получения доходов и льгот • Возможность увеличить заработок • Стабильность • Возрастание удовлетворенности работой • Возможность улучшить профессиональные навыки

Стимулирование как способ управления трудовым поведением работника состоит в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельностью.

Стимулирование труда эффективно только в том случае, когда органы управления умеют добиваться и поддерживать тот уровень работы, за который платят. Цель стимулирования – не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше то, что обусловлено трудовыми отношениями.

Стимулирование персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса стимулирования – получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Стимулирование может быть организовано в разных формах. Под формой организации стимулирования понимается способ взаимосвязи результатов деятельности и стимулов. Эти формы могут быть выделены по различным признакам. В частности:

- по степени информированности объекта управления о взаимосвязи результатов деятельности и стимулов различают опережающую и подкрепляющую формы стимулирования;
- коллективную и индивидуальную;
- по учету отклонения результата деятельности от нормы: позитивную (оцениваются только достижение или превышение нормы) и негативную (оценивается отрицательное отклонение от нормы);
- по разрыву во времени между результатом и получением стимула: непосредственную (когда лаг отсутствует), текущую (стимул

отстает от результата до года) и перспективную (стимул вручается пределами за года от достигнутого результата);

- по степени и характеру конкретности условий получения стимула: общую (конкретность в оценке результатов отсутствует), эталонную (стимул вручается за достижение заранее оговоренного результата), состязательную (стимул вручается за занятое место).

Из всех перечисленных форм стимулирования остановимся на первой из перечисленных выше – опережающей и подкрепляющей формах. Все формы в чистом виде не применяются, а используются комплексно. Достоинством опережающей формы является возможность достижения быстрого стимулирующего эффекта. Недосток ее – в необходимости создания детальных систем измерения оценки труда, что для многих видов деятельности реализовать не возможно. Кроме того, при такой форме отчуждается объект стимулирования от деятельности и ее результатов, в итоге формируются инструментальные мотивы трудового поведения, провоцируется конфликт между долгом и выгодой обман, приписки и прочее (например, сдельщик будет стремиться изготавливать только дорогие детали и игнорировать дешевые).

Подкрепляющая форма организации стимулирования не способна, без использования других рычагов, дать быстрый побуждающий эффект. Она рассчитана на многоцикличность процесса стимулирования. Это форма поощрения не требует разработки специальной нормативной базы стимулирования, делает все работы равноценными, переводит акцент на итоговые результаты, достижение конечных целей. Она эффективна там, где невозможно выразить результаты в формальных показателях. Именно подкрепляющая форма стимулирования в современных условиях становится преобладающей, хотя там, где это экономически оправдано, может быть использована и опережающая форма стимулирования.

По большому счету, существует два типа стимулирования: материальное и нематериальное. К материальным стимулам традиционно относят зарплату, премии и бонусы. Остальные факторы можно условно отнести к нематериальным, хотя для компании «нематериальная» не означает «бесплатная». Так, социальные льготы чаще относят к нематериальной мотивации, поскольку сотрудник не получает на руки «живые» деньги. Однако компания тратит средства на эти социальные льготы. Дополнительных затрат требуют и такие виды мотивации, как, например, корпоративные мероприятия. Наконец, существуют действительно нематериальные стимулы — устная похвала сотрудника в присутствии его коллег, Доска почета, награждение грамотами и отличительными знаками.

Четкой грани между материальным и нематериальным стимулированием нет, и они постоянно переплетаются, обуславливают друг друга, а порой просто неразделимы. Например, повышение в должности и

связанный с ним рост денежного вознаграждения дают не только возможность приобретения дополнительных материальных благ, но и известность и почет, уважение, то есть удовлетворение нематериальных потребностей.

В связи с тем, что по вопросу классификации видов стимулирования в литературе нет единого мнения, необходимо оговориться, что в данной работе под термином «нематериальное стимулирование» понимается весь спектр немонетарных видов стимулирования.

Долгое время считалось, что самым эффективным способом стимулирования труда является материальное вознаграждение. Однако и исследования ученых, и практика доказали, что это не совсем так. Питер Ф. Друкер говорит об этом так: «Экономические стимулы постепенно становятся правом, а не поощрением. Повышение зарплаты с выслугой лет задумывалось как награда за исключительную продуктивность. Но теперь оно превращается в право. Отказ в повышении или незначительное повышение воспринимается как наказание. Все больший спрос на материальные награды стремительно уничтожает их ценность как управленческих инструментов».

К основным недостаткам монетарного стимулирования можно отнести:

- Эффект привыкания. Постоянно получая бонусы и премии, работник перестает их ценить, рассматривая как должное. Премирование начинает восприниматься как обязательное дополнение к заработной плате. Повышение заработной платы, как известно, мотивирует к повышению эффективности труда не более чем на 2–3 месяца.

- Отсутствие четких критериев денежного стимулирования персонала. Поскольку постоянная выплата премий ведет к привыканию, любой сбой в процессе привычного премирования воспринимается сотрудниками негативно. К сожалению, во многих компаниях до сих пор отсутствует прозрачная бонусная система. Зачастую это вызвано не только и не столько нежеланием или низкой квалификацией менеджмента, но и объективными трудностями разработки этой системы. Поэтому доводы руководства о неэффективной работе будут рассматриваться работниками как удержание их заработков в пользу руководства компании. Персонал проявляет недовольство и в том случае, когда руководство решает сменить систему стимулирования.

- Отсутствие заботы о сотрудниках. Работники воспринимают материальное стимулирование как справедливое вознаграждение: «отработал – получил». То есть с помощью этого инструмента просто невозможно показать отношение организации к конкретному работнику.

- Демотивирующее воздействие неоправданно высоких зарплат. «Зачем работать хорошо, когда можно работать плохо и зарабатывать не

меньше?» - спрашивает себя работник, перестает трудиться эффективно и начинает держаться за место любыми средствами, часто — во вред бизнесу.

- Небольшие премии не запоминаются. Исследования в этой области показали, что треть работников, получивших вознаграждения наличными, используют его на оплату текущих счетов. Каждый пятый уже через несколько месяцев не помнит, на что он потратил эти деньги и даже что он их вообще получал. При этом памятный подарок или грамоту люди чаще всего хранят, четко помнят за что и при каких обстоятельствах он был им вручен.

- Жертвы ради «золотого тельца». Также нужно помнить о том, что когда люди стремятся только к деньгам, они, желая максимизировать свою прибыль, часто идут на всевозможные уловки и комбинации, даже если при этом им приходится жертвовать качеством и честью.

Поэтому специалисты по управлению персоналом, например, Л. Портер и Э. Лоулер, Д. Синка и другие, обращают все больше внимания разнообразным формам именно нематериального стимулирования.

Разрабатывая систему нематериальной стимуляции работников, помимо прочего, необходимо учитывать и особенности, характерные для нашей страны в целом. Многие ценные работники в России считают нормальным работать преимущественно из соображений самореализации, значимости их труда и т. п., отодвигая на второе место материальный фактор. С такими людьми можно столкнуться повсеместно, например, в среде учителей, врачей, ученых и специалистов других профессий интеллектуальной и творческой сферы. Исторически сложилось уважительное отношение к идейной составляющей труда и на производственных предприятиях. Этот факт подчеркивает значение нематериального стимулирования в России и предполагает обязательный индивидуальный подход к сотрудникам при разработке и внедрении системы нематериального стимулирования.

Кроме того, в нашей культуре традиционно большое значение имеет неформальное общение, дружба между коллегами. Особо восприимчивы к разным аспектам взаимоотношений на предприятии женщины. Они в большей степени учитывают эмоциональный климат, поэтому при работе с женским коллективом нематериальному стимулированию следует уделять особое внимание.

У нас в стране встречаются успешные компании, которые не применяют методы нематериальной стимуляции персонала. Как правило, это происходит в фирмах, чья продукция пользуется повышенным спросом. Но как только предприятие вступит в жесткую конкурентную борьбу, при прочих равных условиях, участие компании, отказавшейся от нематериальной стимуляции, по сравнению с предприятием, на котором она есть, будет незавидной.

Для российских предприятий проблема нематериального стимулирования персонала актуальна вдвойне, поскольку им часто приходится действовать в условиях ограниченных материальных ресурсов, преодолевать очередной кризис или параллельно решать более важные вопросы выживания компании.

Характерным для многих российских компаний является ограниченность, а порой отсутствие современной системы мотивации высокоэффективного труда. Большинство работников не стремятся проявлять инициативу и творчество в своей деятельности, в полной мере брать на себя ответственность за принимаемые и реализуемые на практике решения.

Разработка системы стимуляторов применительно к особенностям рыночных отношений в России, специфике коллектива, сфере труда – один из наиболее важных резервов эффективности управления компанией.

Использованные источники:

1. Нельсон Б., Спицер Д.. 1001 способ признания и вознаграждения: полный справочник. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. С. 28.
2. Гостик Э., Элтон Ч. Принцип морковки: новейшая тенденция в системе мотивации сотрудников. С. 16

*Газафарова Р.Р.
студент 5 курса
Ибрагимов У.Ф., к.с.н.
доцент
институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
РФ, г. Уфа*

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Одна из проблем мотивации — большой разброс жизненных ориентиров сотрудников. То, что привлекательно для менеджера среднего или высшего звена, совершенно не оценит производственный персонал, и наоборот.

Конкретная система стимулирования должна разрабатываться для конкретного человека или конкретной группы людей со сходными доминирующими потребностями (либо общая система должна индивидуализироваться).

Пристального внимания заслуживает стимулирование деятельности топ-менеджеров. Именно от эффективности деятельности этой группы специалистов во многом зависит эффективность деятельности организации в целом.

В литературе приводятся следующие методы поощрения топ-менеджмента (таблица 1):

Таблица 1.

Методы поощрения топ-менеджмента:

Метод	Достоинства	Недостатки
зарплата	Стабильность выплат; значимый фактор привлечения на работу	низкий мотивационный КПД
краткосрочное премирование (квартальные и годовые бонусы)	мотивирует на достижение кратко- и среднесрочных результатов, позволяет гибко реагировать на изменение целей компании	сложность «увязывания» показателей эффективности менеджера с показателями эффективности бизнеса; риск субъективности в оценке достижений менеджера
ротация	стимулирует творческий потенциал менеджера, позволяет решать вопрос карьерного и профессионального роста ценных сотрудников	сложность планирования карьерного роста
отсроченные денежные выплаты (стратегические бонусы)	эффект удержания; мотивирует на долгосрочный результат и обеспечивает лояльность наемных менеджеров	риск не получить бонус при неблагоприятных рыночных условиях, низкий уровень доверия со стороны персонала
опционные программы	эффект удержания; обеспечивает лояльность, мотивирует менеджера на увеличение стоимости компании, согласуют интересы менеджеров с интересами акционеров	при падении стоимости акций опцион утрачивает функцию стимула; сложность и дороговизна разработки и сопровождения юридической базы программы
пенсионные программы	сильный эффект удержания; обеспечение лояльности	нет связи с результатами деятельности компании, сложность и дороговизна разработки юридической базы программы

Кроме того, необходимо помнить, что топ-менеджер львиную долю своего времени посвящает решению проблем организации, поэтому для них нужно создать такие условия, чтобы им не было необходимости думать о бытовых проблемах.

Важно учитывать многообразие и разнородность запросов этой категории работников. Поэтому целесообразно при составлении социального пакета для них регулярно проводить анкетирования или опросы. Это позволит максимально учесть их интересы и создать наиболее комфортные условия.

Среди самых распространенных факторов нематериального стимулирования менеджеров среднего звена можно отметить: известный бренд компании; признание профессионализма топ-менеджера

собственниками компании; постановка интересной задачи; возможность обучения; перспективы карьерного роста.

Обучение за счёт компании традиционно считается благом, особенно для высококвалифицированного персонала, но многие забывают об обратной стороне. Большинство работодателей, оплативших сотруднику курсы повышения квалификации, искренне не понимают, почему через некоторое время он её покидает, так как ему предложили более выгодные условия. Обученный сотрудник выше ценится на рынке труда, и это объективно. Вокруг курсов «пасётся» немало рекрутинговых компаний, соблазняющих недавних выпускников заманчивыми предложениями. Работодателям имеет смысл не только планировать расходы на обучение, но и заложить определённое повышение зарплаты для обученного специалиста.

Специфическим является стимулирование работников творческих профессий и редких специалистов. Разрабатывая систему стимулирования и удержания этого вида специалистов необходимо помнить о том, что их ведущей мотивацией является содержание труда. Поэтому прежде чем разрабатывать схемы материального стимулирования, необходимо создать такие условия труда, чтобы работа стала особенной, интересной, познавательной.

Для успешной работы творческим людям необходима определенная обстановка: отсутствие спешки, благоприятный микроклимат в коллективе, комфортное рабочее место, отсутствие некорректной критики.

Не секрет, что для многих творческих личностей характерен «сдвинутый» режим, когда продуцирование идей начинается, как минимум, после полудня и продолжается до позднего вечера. Традиционный график рабочего дня способен «убить» самую рабочую часть суток творческой личности. Поэтому регламентирование рабочего времени может быть менее формальным. Речь не идёт о потере контроля, лишь об ином упорядочивании.

Еще один недооценённый аспект нематериального стимулирования — поощрение околoproфессиональных хобби. Если, например, дизайнер увлекается фотографией, покупает хорошую технику, пробует, повышает знания, но пока не реализовал своих идей в этой области, он будет продуктивен, доволен и счастлив, если в каком-то проекте ему предложат попробовать себя в новом качестве. Есть компании, сотрудники которых скрывают от работодателей свою творческую деятельность. Руководители не поощряют участие сотрудников в творческих конкурсах. Считается, что это страховка от «левака», но не самая действенная, зато способная погасить творческую энергию и пыл. Зная позицию руководства, дизайнеры выставляют работы под псевдонимами — чтобы начальство не узнало. Поэтому иногда для стимулирования достаточно не запрещать.

Из этой же серии нематериального стимулирования — разрешить творческие пробы людям нетворческих специализаций. В классическом

распределении ролей таким людям нет места в творческой группе, но быстрее растут и развиваются внутри компании те, кому создано поле для творческого роста[1].

Хорошо стимулируют работников творческих профессий различного рода конкурсы, в том числе и внутрикорпоративные. При этом лучше проводить командные конкурсы, которые способны не только подтолкнуть творческий поиск, но и способствовать сплочению коллектива. Кроме того, в качестве поощрения выигравшей команды можно использовать групповые призы, например, совместный поход в ресторан. Так же можно проводить подобного рода конкурсы с прицелом на дальнейшее использование их результатов в практической деятельности. Дополнительным бонусом для участников соревнования будет возможность увидеть реальное воплощение своих задумок в жизнь. Также можно проводить конкурсы «искусства для искусства»[2]. Идеи, вырабатываемые участниками, в чистом виде заведомо не могут быть воплощены в жизнь, однако такие конкурсы стимулируют креативность, к тому же возможно дальнейшее частичное использование выработанных таким образом идей.

К творческим работникам можно применять такой вид нематериального стимулирования, как отправка за счет компании на выставки и в командировки. Руководство компании должно быть готово не только и не столько оплачивать подобные поездки, но и позволять (в пределах разумного, конечно же) тратить на них рабочее время.

Немаловажным моментом в организации продуктивной деятельности этой группы работников является хорошее техническое обеспечение и наличие баз данных и библиотеки.

Работая с этой группой специалистов, необходимо помнить, что нужно не только создавать благоприятные условия для того, чтобы они постоянно совершенствовали свои навыки и пополняли знания, но иногда напрямую стимулировать получение эксклюзивных знаний. Например, в ситуации, когда потребности бизнеса требуют немедленного овладения новыми навыками и профессиональными качествами[1]. Таким образом, возможность получения знаний умений и навыков выступает для этой группы работников и нематериальным стимулом, и тем действием, за которое работодатель должен их дополнительно простимулировать.

Отдельно стоит сказать о нематериальном стимулировании менеджеров по продажам. Традиционно и совершенно небезосновательно считается, что лучшим стимулом для данной категории сотрудников является материальное стимулирование. Однако, к «продажникам» применимы и неденежные поощрения. По результатам деятельности помимо премии им можно дарить подарки, как правило, они чувствительны к разного рода мероприятиям по публичному признанию. Кроме того, поощрять производительность «продажников» можно с помощью организации соревнований, а также предоставляя наиболее успешным

лучший автомобиль. Используя все эти методы следует все-таки не забывать, что они являются дополнительными по отношению к материальному стимулированию.

Если для высококвалифицированных сотрудников вопрос о соотношении материального и нематериального стимулирования не имеет однозначного ответа, то в случае с низкоквалифицированным персоналом большинство специалистов кадровых департаментов сходятся во мнении, что максимальную отдачу имеет материальное стимулирование. Но его эффективность может снизиться в несколько раз без одновременного применения продуманной стратегии нематериальной мотивации[2].

Схема нематериального стимулирования низкоквалифицированного персонала значительно отличается своей методологией от мотивационных приемов, которые применяются к другим группам служащих. Однако некоторые сходства все же существуют.

У сотрудников почти всегда присутствует потребность в причастности к значимому делу, им важно гордиться имиджем компании-работодателя. Повышенное внимание следует уделять и поддержанию нормальных взаимоотношений внутри организации, так как это способствует реализации потребности сотрудников в уважении со стороны коллег.

В отличие от других категорий персонала, низкоквалифицированные работники далеко не всегда нуждаются в традиционной нематериальной мотивации, удовлетворяющей амбиции, связанные с ростом и обучением. И в этом случае процесс организации системы нематериального стимулирования заметно усложняется.

Наиболее распространенными примерами нематериального стимулирования являются доски почета, грамоты, публичные благодарности, привлечение к участию в мероприятиях для квалифицированного персонала, социальные гарантии, дополнительное время отдыха или более раннее начало отпуска.

Есть также довольно специфические, но при правильном использовании очень действенные приемы. Например: обеды лучших работников с руководителем компании; выпуск специального информационного листка с рассказом о сотруднике; альбом с фотографиями или видеокассета, где сам работник является главным действующим лицом, сертификаты на воскресный обед с семьей в хорошем ресторане[2].

Неквалифицированный персонал ценит разного рода подарки, даже недорогие.

Необходимо также отметить, что сотрудники особо ценят заботу о себе и своей семье. Вполне можно демонстрировать ее проявления публично – это существенно укрепляет корпоративный дух.

Особой группой работников являются сотрудники, работающие за рубежом. Управление ими непросто. Типичными проблемами являются такие, как: необходимость уговорить людей работать не в самых развитых

или даже небезопасных странах; необходимость преодолеть сопротивление семей работников, нежелающих покидать насиженные места; необходимость трудоустройства и бытового устройства супругов и детей сотрудников. Отдельной проблемой является определение адекватного вознаграждения для уезжающих за рубеж (зароботная плата, льготы и компенсации). Разрабатывая систему поощрения таких сотрудников, необходимо учитывать, что от переезда из одного места на другое профессиональные навыки сотрудника не изменились автоматически и, соответственно, нет поводов резко повышать или понижать вознаграждение, с одной стороны, а с другой – сотрудник все же пошел на резкое изменение стиля жизни, потерял привычное окружение, столкнулся с новыми бытовыми проблемами – такое самопожертвование следует поощрить.

М. Амстронг и Т. Стивенс предлагают следующие принципы вознаграждения сотрудников, работающих за рубежом [2]:

- Работа за рубежом не должна делать командированных сотрудников ни богаче, ни беднее;
- По возможности необходимо сохранять уровень жизни, который был у сотрудников на родине;
- Более высокая ответственность должна быть отражена в заработной плате;
- Компенсационный пакет должен быть конкурентоспособным;
- Компенсационный пакет должен учитывать местные условия, в которых окажется сотрудник;
- Необходимо сохранять по возможности одинаковое вознаграждение сотрудников из разных стран, работающих на компанию за рубежом;
- Вклад, который делают работающие за рубежом сотрудники, должен оправдывать общие затраты на обеспечение их жизни за рубежом.

В российских условиях работодатель должен учитывать тот факт, что работа за рубежом (прежде всего в экономически развитых странах) в нашей стране долгое время считалась (и этот стереотип по-прежнему живуч) как привилегия сама по себе. Поэтому возможность найти сотрудника, согласного на переезд и при небольшом компенсационном пакете достаточно велика.

Среди мер стимулирования сотрудников, работающих за рубежом можно назвать такие, как предоставление автомобиля, компенсация затрат на обучение детей, специальных отпуск домой для оздоровления, отдыха и восстановления сил (если работник трудится в неблагоприятных условиях).

Использованные источники:

1. Антропова А. Как мотивировать топ-менеджера?//Компания. - №330. - 2004.

2. Армстронг М, Стивенс Т. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. Днепропетровск, Баланс Бизнес Букс, 2007. С. 315-316.

*Газафарова Р.Р.
студент 5 курса
Ибрагимов У.Ф., к.с.н.
доцент
институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
РФ, г. Уфа*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ ДРУГИХ СТРАН

Отличительные особенности систем мотивации предприятий России от систем мотивации предприятий других стран весьма существенны по многим параметрам [1]. Но прежде всего:

Первой отличительной особенностью развития систем мотивации является тот факт, что в производственно-хозяйственной деятельности предприятий Российского государства длительное время широко использовалась в практической деятельности преимущественно одна - единственная мотивационная модель "кнута и пряника", которая и сегодня не утратила своего применения.

Вторая отличительная особенность систем мотивации состоит в том, что модели мотивации нашей страны были и остаются стандартизированными и незыблемыми, всякое отклонение от этих стандартов считается нарушением существующих нормативных законодательных актов и локальных нормативных документов, которые базируются и функционируют на основе законодательных актов. Поэтому менеджеры высшего уровня управления четко соблюдали эти принципы (повременная, сдельно-премиальная системы оплаты и их разновидности, премиальные системы).

Третья отличительная особенность состояла в том, что мотивационные системы способствовали не только уравнительности в системах оплаты труда и премирования данной категории работников, но и сохраняли тенденцию стимулирования в равном объеме лучшего и худшего, так как размер должностного оклада управленцев одной квалификационной категории оплачивался одинаково, независимо от трудового вклада. Таким же методом осуществлялось премирование. Выплата премии независимо от итогов труда и даже незначительный отрыв премии от достигнутых результатов искажает их сущность, превращает в механическую добавку к основной заработной плате.

Четвертая отличительная особенность применения мотивационных систем заключается в том, что трудовой вклад, оценивался необъективно,

формально, что приводило к равнодушию и незаинтересованности как в индивидуальных, так и коллективных результатах труда, снижало социальную и творческую активность.

Неэффективность функционирования действующих систем оценки можно подкрепить результатами ранее проведенного исследования на российских предприятиях. Достаточно сказать, что только 38,4% опрошенных ответили, что действующие критерии оценки учитывают результаты труда, 50,3% - учитывают частично, 11,3% - не учитывают [1].

Пятая отличительная особенность состояла в том, что мотивационные модели, действующие в России полностью исключали возможности инженерно-управленческих работников в области развития неспециализированной карьеры и развития совмещения должностей. Лишь за последние годы необходимость развития неспециализированной карьеры и совмещения должностей стала признаваться.

Шестая отличительная особенность мотивационных систем России состояла в том, что социальное стимулирование трудовой деятельности данных категорий работников осуществлялось преимущественно без учета результатов индивидуального труда, так как социальными благами коллективного труда пользовались как работники, достигшие высоких показателей в работе, так и работники, не проявляющие особого интереса к трудовой деятельности. Например, предприятие создало прекрасную социально-бытовую базу (сеть дошкольных, лечебных учреждений, профилакториев и баз отдыха, спортивных сооружений и т.д). Созданные коллективным трудом социальные блага предоставлялись в первую очередь рабочим и только затем инженерно-управленческому персоналу, так как главной производительной силой считался рабочий, а не работники интеллектуального труда, чьи творческие идеи рабочие воплощали в реальную жизнь. Более того, если рабочий трудился малопродуктивно, нарушал правила внутреннего распорядка, но отличался плохим здоровьем, ему в первую очередь предоставлялись социальные блага. Седьмая отличительная особенность мотивационных систем состояла в том, что ни одна из мотивационных моделей предприятий капиталистических стран не предусматривала и не предусматривает сегодня блока моральных стимулов, так как в них в основном находят отражение стимулы материальные, социально-материальные, натуральные и социальной карьеры. В этом плане опыт, накопленный в России в части морального поощрения лучших работников, заслуживает не только одобрения, но и широкого распространения на предприятиях других стран. К тому же инженерно-управленческий корпус России моральному поощрению отводит второе место после материального.

Восьмая особенность в развитии мотивации состоит в том, что стимулирование рассматривалось, как правило, через призму социалистического соревнования. И соревнование, если отбросить

идеологические догмы, не только не изжило себя, но по-прежнему должно являться одним из движущих мотивов повышения социальной и творческой активности работников в ускорении темпов научно-технического прогресса. Его необходимость доказана во многих защищенных докторских и кандидатских диссертациях, но изменение политической и экономической ситуации в России свело на нет его развитие и практическое применение, что явилось одной из причин того, что имеет Россия сегодня. В противовес России соревнование как таковое широко используется в фирмах Германии, США, Японии и других стран.

Механизм реализации каждого из блоков модели мотивации зависит прежде всего от желания или нежелания конкретного предприятия России, а также от специфических условий, которые характерны для инженерных коллективов, где будет апробироваться данная мотивационная модель. Причем общие тенденции применения мотивационных моделей на предприятиях развитых стран свидетельствуют о том, что ни одна из мотивационных моделей не способна полностью устранить противоречия в стимулировании труда наемных работников, в том числе инженерно-управленческих.

Использованные источники:

- 1) Балабанов И.Т. Основы организации и мотивации - М.: Финансы и статистика, 2013

*Галанина Н.М.
магистрант*

*НАЧОУ ВПО «Современная гуманитарная академия»
Пермский филиал
Россия, г. Пермь*

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ И ИНЫЕ ВЕЩНЫЕ ПРАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена вопросам правовой судьбы исследования такой правовой нормы, как вещное право и иные вещные права.

В статье содержится теоретическая основа исследования и практические рекомендации, касающиеся проблем правового, нормативного регулирования вопросов защиты права собственности и вещного права, форм их осуществления, научные труды по вопросам теории права, которые имеют значения для изучения и решения исследуемого круга проблем.

В статье была изучена, рассмотрена и обобщена необходимая литература по гражданскому праву, изучена судебная практика и комментарии к действующему законодательству. Практическая значимость исследования заключается в том, что положения и выводы, которые были получены в ходе диссертационного исследования, могут служить основой для совершенствования действующего российского законодательства, которое регулирует отношения по защите права собственного и иного

вещного права, а также, для формирования судебными органами единообразной практики применения норма о защите самого права собственности.

Тема статьи: Право собственности и иные вещные права по законодательству Российской Федерации.

Ключевые слова: имущество, право собственности, вещь, вещное право, частная собственность.

Следует различать собственность и право собственности. Теоретическое понятие «собственность» рассматривается как экономическая, правовая, гражданская категория и представляет собой комплекс прав, норм, общественных отношений, которые принадлежат субъекту. Деление вещей на «свои» и «чужие» имеет смысл только в социальном обществе и общественных отношениях. Собственность возникает в процессе и в результате общественного производства.

Собственность охватывает два вида отношений: 1) отношение лица к вещи как своей собственной; 2) отношение между лицами по поводу этой вещи, т.е. вопросы присвоения вещей и нахождения у некоторых объектов.

Право собственности - совокупность правовых норм, которые закрепляют присвоение вещей отдельным лицам, коллективам, субъектам. Основным нормативным правовым актом выступает Гражданский кодекс РФ [2].

Собственник вещи - хозяин, т.е. собственник вещи пользуется, владеет, распоряжается имуществом по своему усмотрению, и на основании прав, которые предусмотрены действующим законодательством.

Любой гражданин вправе отчуждать и передавать свое имущество в собственность другим лицам, при этом оставаясь собственником, пользуясь своим правом владения, распоряжения и пользования, также отдавать свое имущество в залог, брать под него кредиты различной направленности, закладывать банку как гарантию выплат, и распоряжаться иным путем.

Понятие «Имущество» определяется как совокупность таких вещей, которые находятся в собственности юридического, физического лица или публично-правового образования, в том числе ценные бумаги и деньги, а также, их имущественных прав на владение, пользование, распоряжение этим имуществом.

Понятие «имущество» является одним из краеугольных камней всей системы частного права. Однако, категорию имущества нельзя считать исключительно юридической. Материальной основой любой экономической деятельности является обособленное имущество. Экономический оборот в его основе есть переход (перераспределение) имущественных благ между субъектами. Поэтому данное понятие изучается и экономической наукой. Таким образом, «имущество» - категория юридико-экономическая.

С позиции гражданско-правовой доктрины содержание ст. 35 конституции РФ [1] нередко приводит к выводам о том, что ч. 2 данной

статьи декларирует право иметь имущество в собственности, но это не означает, что данное право может распространяться на любое имущество, поскольку предполагает под имуществом только вещи. Часть 3 ст. 35 Конституции РФ (запрещающая изъятие имущества иначе, как по решению суда, устанавливает обязанность выплаты предварительного и равноценного возмещения при принудительном отчуждении имущества для государственных нужд) имеет в виду всякое имущество, все материальные ценности, включая вещи и имущественные права.

Вышерассмотренным подходом руководствуется конституционный суд РФ по поводу толкования положений ст. 35 Конституции РФ. т.е. формат и содержание понятия «имущества» в конституционных нормах не однозначны. Как отмечается в различной юридической литературе, такая тенденция к сужению сферы защиты экономических прав не одобряется, поскольку содержание норм права должно учитывать, задачи, цели, природу нормативного правового акта как основополагающего документа.

На основании ст. 209 ГК РФ, собственнику принадлежат права пользования, владения и распоряжения. Собственник вправе по своему усмотрению совершать любые действия, которые не противоречат действующему закону и нормативным правовым актам, а также не нарушают прав и интересов других лиц. Собственник имущества вправе передавать свое имущество в доверительное управление управляющему, и такое управление не подразумевает перехода права собственности[4, с. 515].

На основании ст. 210 ГК РФ, собственник несет бремя содержания имущества, которое ему принадлежит, если такое право не оговорено договором или действующим законодательством.

В Российской Федерации, согласно действующему Гражданскому кодексу, существуют следующие формы собственности: муниципальная, государственная, частная и иные формы собственности (совместная, коллективная, интеллектуальная, собственность общественных объединений (организаций), иностранных государств, юридических лиц и граждан[3, с. 115]).

Частная собственность - это закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за отдельными лицами или группами[5, с. 274].

Сравнительно новыми для российского законодательства являются правила о приобретении права собственности в силу приобретательной давности. Эти правила заключаются в том, что гражданин или юридическое лицо, которое добросовестно, открыто и непрерывно владеет каким-либо имуществом как своим в течение длительного срока, становится его собственником на основе приобретательной давности.

В качестве заключения необходимо отметить, что в Гражданском кодексе Российской Федерации отсутствует норма, защищающая интересы собственника в случае, если добросовестный приобретатель не исполнил

встречное обязательство перед неуправомоченным отчуждателем. Получается, что согласно ст. 302 ГК РФ имущество, которое выбыло из владения собственника по его воле и возмездно приобретено добросовестным приобретателем, должно остаться у последнего. Полагаю, что в ст. 302 ГК РФ необходимо добавить такую формулировку: «Собственник вправе истребовать имущество, выбывшее из владения по его воле, у добросовестного приобретателя, получившего возмездно данное имущество, но не исполнившего своих обязательств по оплате перед лицом, которое не имело права отчуждать это имущество».

Далее, необходимо предложить ряд изменений в действующее законодательство. В главе 20 ГК РФ отсутствует норма, которая посвящена иску о признании права собственности на вещь. Но такой способ защиты права собственности, относящийся к гражданским правам и обязанностям предусмотрен в ст. 12 ГК РФ. Однако, в действующем законодательстве презумпция законности фактического владения, которую используют суды при формулировке судебных актов, если истец не может предъявить достаточных доказательств правомерности своего владения. Нам необходимо предложить следующий вариант гражданско-правовой нормы: «В случае, если лицо фактически владеет спорным имуществом, но доказательств, которые подтверждают этот факт недостаточно, суд может признать за таким лицом право собственности на данное имущество».

Как известно, в главе 20 ГК РФ отсутствует норма, посвященная иску о признании права собственности на вещь. Но такой способ защиты права собственности, принадлежащего к числу гражданских прав, предусмотрен в ст. 12 ГК РФ. Однако, в законе не предусмотрена презумпция законности фактического владения, которой судьи часто пользуются, если истец не может предъявить достаточных доказательств правомерности своего владения имуществом. Можно предложить следующий вариант гражданско-правовой нормы: «В случае, если лицо фактически владеет спорным имуществом, но доказательств, подтверждающих этот факт недостаточно, суд может признать за таким лицом право собственности на данное имущество».

Нами предлагается разделить функции регистрирующих органов частной собственности и отдельно выделить:

- нотариусов, которые занимаются только регистрацией и выдачей документов на наследование по закону и завещанию, выдачей доверенностей на право пользования и владение собственностью, доверенностей на сбор документов в отношении другого лица собственника объекта недвижимого имущества;

- Земельный комитет, который будет заниматься только присвоением кадастровых номеров на земельные участки,

-Центр технической инвентаризации, который должен вести только учет объектов собственности (частной, коллективной, муниципальной, государственной),

- Регистрационную палату, которая только регистрирует само право собственности и выдает справки (подтверждающие документы), в том числе свидетельства о праве частной собственности на имущество,

-Администрация города, которая будет только разрешать или отказывать в регистрации права отдельных видов частной собственности (земель общественного назначения).

Вышеуказанные рекомендации помогут в значительной степени учитывать интересы собственника вещи, добросовестных приобретателей, чье право ставится под сомнение.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2011. – 39 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
3. Гражданское право [Текст] / под ред. Суханова Е. А. В 4-х томах 3-е из., перераб. и доп. / М.: 2008. - Том 1 - 720 с., Том 2 - 496 с., Том 3 - 766 с., Том 4 - 720 с. Том 2 - 148 с.
4. Гражданское право: актуал. проблемы теории и практики [Текст]/ Под общ.ред. В.А. Белова. М.: Юрайт-Издат, 2008. С. 515, 519, 522 - 523.
5. Эртманн П. Е. Основы учения о видимости права [Текст] // Вестник гражданского права. 2011. № 4. С. 273 - 305.

*Галиева Г.Б.
студент 5 курса
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ (ОПЫТ ГОРОДСКОГО ОКРУГА г.УФА)

Администрация Кировского района ГО г. Уфа (далее – Администрация района) является территориальным органом – структурным подразделением Администрации города Уфа (далее – Администрация города), осуществляющим управленческие функции в соответствии с полномочиями закрепленных настоящим Положением об Администрации Кировского района ГО г.Уфа.[1]

Отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания в Администрации Кировского района городского округа г.Уфа создается, реорганизуется, ликвидируется главой Администрации Кировского района

ГО г.Уфы, подчиняется в своей деятельности главе Администрации Кировского района и первому заместителю главы по социальным вопросам.[2]

Основными задачами отдела являются: 1) обеспечение оптимальных условий для жизни, сохранения здоровья и воспитания детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении, осуществление контроля за их содержанием, воспитанием и образованием; 2) защита личных неимущественных и имущественных прав и интересов несовершеннолетних и совершеннолетних лиц, признанных судом недееспособными или ограниченными в дееспособности, и совершеннолетних дееспособных лиц, которые по состоянию здоровья не могут самостоятельно осуществлять и защищать свои права и исполнять обязанности, и нуждающихся в попечительстве в форме патронажа; 3) обеспечение приоритета семейных форм воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, профилактика социального сиротства и т.д.[2]

Полномочия отдела в отношении несовершеннолетних детей: 1) осуществляет защиту прав и законных интересов несовершеннолетних, в том числе детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в возрасте от 18 до 23 лет и межведомственную координацию; 2) готовит проект решения о признании ребенка нуждающимся в государственной защите; 3) осуществляет выявление, учет и устройство детей, оставшихся без попечения родителей, обследуют условия их проживания; 4) ведет банк данных о детях-сиротах и детях, оставшихся без попечения родителей, направляет сведения о них в региональный (республиканский) банк данных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации; 5) обеспечивает право детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на воспитание в семье, избирает форму семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (усыновление (удочерение), опека (попечительство), приемная семья.[2]

Отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания состоит из начальника отдела и специалистов, согласно штатному расписанию отдела.

Отдел решает стоящие перед ним задачи во взаимодействии с другими структурными подразделениями администрации Кировского района, государственными учреждениями, органами территориального самоуправления, общественными объединениями.

Опека (попечительство) дает возможность устроить судьбу ребенка в условиях, приближенных к проживанию в семье, с другой - представляет возможность устанавливать контроль за соблюдением прав и интересов граждан.[4]

Отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания в Администрации Кировского района выполняет свои функции в установленные сроки и справляется предстоящими задачами очень грамотно и успешно, тем самым помогая детям, которые нуждаются в помощи со стороны государства.

К сожалению, на сегодняшний день число неблагополучных семей возрастает, многих родителей лишают родительских прав, так как они не несут должную ответственность за своими и детьми и не содержат материально. Тем самым в отделе опеки, попечительства и медицинского обслуживания работы становится все больше и больше. Отдел опеки и попечительства ведет свои приемные дни, где граждане могут лично решать свои вопросы с начальником отдела.

Можно выделить ряд проблем, с чем сталкивается на сегодняшний день отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания в Администрации Кировского района ГО г.Уфы : во-первых, следует создать свой личный электронный сайт для граждан со всеми образцами форм заявлений (например, усыновления, сделок купли-продажи, об изменении имени(фамилии, отчества) и т.д.), так как образцы форм заполнения заявлений только рядом на стенде отдела, что создает толпу во время приема граждан и не дает, сосредотачиваясь заполнять те или иные заявления гражданам; вторая проблема закон «Об опеке и попечительстве» от 24.04.2008 (ред. от 02.07.2013) не в полном объеме содержит те или иные формулировки, тем самым следует заглядывать и в гражданский, семейный, бюджетный кодексы; в-третьих наиболее главной проблемой является социальное положение ребенка в новой семье, адаптация ребенка к новым условиям жизни. Для опекунов можно создать социальные школы, где они могли бы делиться опытом воспитания, находить тот или иной подход к воспитанию ребенка в приемной семье. Данные школы помогут гражданам нашей страны стать грамотнее в правовых и практических аспектах института опеки и попечительства, что в дальнейшем может стать залогом постепенного улучшения жизни детей-сирот в целом. [6]

Личные дела детей-сирот, детей по достижению совершеннолетия, а также сделки купли-продажи имущества несовершеннолетних хранятся в отдельных папках, для улучшения работы, и обеспечить быстроту действий, я бы ввела систематизированную отдельную электронную программу, где можно было бы легко найти документы по личным делам детей. Также можно ввести как дальнейшее развитие отдела опеки, попечительства и медицинского обслуживания поручение грамот опекунам и попечителям, которые справляются своими обязанностями на высшем уровне. Это тем самым поможет поблагодарить опекунов и попечителей, а также будет приятно и самим опекунам и попечителям, так как воспитание детей в нашем социальном обществе играет важную роль.

Таким образом, следует отметить, что отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания выполняет важную функцию в социальном обществе. Государство выделяет денежные средства, обеспечивает жильем, помогает с местами учебы. На муниципальных служащих ложатся самые ответственные и трудные задачи в сфере воспитания детей, оставшихся без попечения родителей.

Использованные источники:

- 1 Положение об Администрации Кировского района городского округа г.Уфы от 21 ноября 2012 года №11/7
- 2 Положение об Управлении по опеке и попечительству Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 29 марта 2007 г. № 23/24 (в ред. Решения Совета городского округа г.Уфа РБ от 26 февраля 2012 года № 23/24
- 3 Об опеке, попечительстве службе [Электронный ресурс]: (ред. от 22.11.2013) федер. закон РФ от .03.2008 г. № 48-ФЗ: принят Гос. Думой 11.04.2008 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 4 Урумова Т.О. Эволюция правового статуса органов опеки и попечительства//Семейное и жилищное право. ИГ «Юрист». 2007. №4. С. 32-36. (0,58 п.л.).
- 5 Урумова Т.О. Опека и попечительство: понятие и правовая сущность//Юрист вуза. 2008. № 5. С. 37-40. (0,46 п.л.).
6. Рабец А.М. Традиционные и современные формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей. М., 2008. — 153 с.

*Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент*

кафедра «Социология труда и экономика предпринимательства»

*Зиннатуллина Э.М.
студент 5 курса*

*Башкирский государственный университет
Институт экономики, финансов и бизнеса*

МОТИВЫ И ФАКТОРЫ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

CASH SAVINGS OF THE POPULATION AS A SOURCE OF INVESTMENT

Galimova Aigul Sharifovna¹, Zinnatullina Elina Marsovna²

¹Bashkir State University, PhD, Dozent of Lectern «Sociology of Work and Business Economy»

²Bashkir State University, 5th year student of the Institute of Economics, Finance and Business

Аннотация

Данная статья посвящена мотивам и факторам сберегательного поведения населения. Одним из важных экономических явлений являются сбережения

населения, так как они переплетают интересы государства, банковских учреждений, организаций различных сфер деятельности и интересов населения. Можно сказать, что сбережения это важный показатель, элемент уровня жизни, который связан с имеющимися доходами и расходами населения, а так же это один из самых важных источников кредитования и инвестирования экономики.

Abstract

This paper focuses on the monetary savings. One of the most important economic phenomena are the savings of the population, as they twist the state's interests, banking institutions, organizations of various spheres of activity and interests of the population. We can say that savings is an important indicator of living standards element that is associated with the available income and expenditure, as well as one of the most important sources of credit and investment in the economy.

Ключевые слова: сбережения, сберегательное поведение, вклады, мировой финансовый кризис

Keywords: banking institutions, investments, savings, global financial turmoil

Деятельность людей по формированию и использованию сбережений представляет собой сберегательное поведение. Сберегательное поведение населения связано с оперированием населением денежными средствами, остающимися после удовлетворения ими всех своих потребностей. При этом сберегательное поведение не ограничивается простым механическим откладыванием гражданами части текущих денежных доходов с целью достижения в будущем определенной денежной суммы, предназначенной для будущего потребления.

Домохозяйства имеют только две возможности распорядиться своими доходами после уплаты налогов направить их на потребление или сбережение. Причины для сбережений многочисленны и разнообразны, но все они сводятся либо к защите доходов, либо к спекуляции (для биржевых игр).

Существуют две основные предпосылки образования населением денежного запаса:

1) откладывание части денежных доходов для её дальнейшего использования в личных потребительских целях, или сбережения.

2) откладывание денежных сумм, предназначенных для индивидуального инвестирования в ценные бумаги, предполагающее опосредованное производительное потребление средств населения, а также другие формы производительного инвестирования (в частности непосредственное приобретение средств производства для осуществления предпринимательской деятельности), или индивидуальное накопление. [2; 3]

В настоящее время в качестве наиболее значимых факторов сберегательного поведения выделяют:

- доходы индивида или домохозяйства (их уровень, структура, регулярность получения) – чем выше уровень дохода, тем больше у индивида возможностей сформировать сбережения;
- финансово-кредитная система (уровень её развития, наличие различных форм вложения средств, доходность от осуществления сбережений и инвестиций, степень доверия населения финансовым учреждениям и т.д.);
- социально-экономические условия и политическая ситуация (социально-демографическая структура общества, уровень развития государственной и социальной поддержки населения, темпы инфляции, правовая регламентация сберегательного дела, культурные традиции и т.д.);
- социальный интерес и предпочтения в удовлетворении комплекса отложенных потребностей – «экономическое воспитание» индивидов;
- мотивационные особенности индивида (структура потребностей и наличие опыта предыдущих инвестиционных вложений, субъективная оценка этого опыта).

Поскольку сберегательное поведение – это в равной степени экономический и социально-психологический феномен, то при формировании сберегательных практик населения немаловажную роль также играют разнообразные субъективные факторы – уровень социальной адаптированности, ожидания будущего, социально-политические настроения и психологическое состояние граждан. [4; 24]

Сбережения домашних хозяйств имеют ряд важнейших экономических функций. Они являются одним из основных внутренних источников финансирования не только долгосрочного экономического роста страны, но и ее совокупного долга. Поэтому в условиях нарастания долговых проблем ведущих мировых экономик изучение динамики сбережений домашних хозяйств становится чрезвычайно актуальным. [6;5]

Исследование особенностей сберегательного поведения домашних хозяйств в условиях финансового кризиса актуализируется в связи с тем, что размеры финансовых ресурсов (потенциальных сбережений), находящихся в распоряжении населения в организованном и неорганизованном виде, по размерам соизмеримы с государственными и корпоративными инвестициями в реальный сектор, а по некоторым оценкам – и с объемами валового внутреннего продукта. [5;9]

Интересно отметить, что склонность населения к сбережению не претерпела сильных колебаний в период нового кризиса.

Статистика Росстата демонстрирует: в первом квартале 2013 года 9,5% доходов домохозяйств стали сбережениями (в марте 2013 года этот показатель достиг 10,6% против 7,6% в марте 2012 года). Заметим, что помимо увеличения (или уменьшения) вкладов и покупки ценных бумаг к

"сбережениям" населения ведомство относит "изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей и задолженности по кредитам, приобретение недвижимости, покупку скота и птицы". То, что принято считать сбережениями — банковские депозиты, ценные бумаги и наличные деньги, — Росстат называет "денежными накоплениями". Иностранную валюту статистики в показатель не включают.

Хотя в апреле 2013 года в сравнении с апрелем 2012 года денежные сбережения граждан росли медленнее (на 18,9%), чем после прохождения острой фазы финансового кризиса (в апреле 2010 года по сравнению с апрелем 2009 года — 47,1%), их структура заметно изменилась. Из накопленных на апрель 2013 года 17,5 трлн руб. (оценка) 69,1% приходилось на банковские вклады, 21,8% — на наличные, которые относятся к неорганизованной части сбережений и фактически выводятся из обращения, и 9,1% — на ценные бумаги. Соответствующая статистика Росстата за 2009-2010 годы демонстрирует: начало острой фазы кризиса в 2009 году сопровождалось бегством населения в валюту и сокращением депозитов. В этом же периоде, формально, доля вложений в ценные бумаги оставалась высокой. Но, тогда как доля вкладов с начала 2010 года постепенно росла, доля сбережений в ценных бумагах сокращалась. Со второй половины 2012 года доверие граждан к финансовому рынку РФ стало восстанавливаться, а вместе с ним и вложения в ценные бумаги (см. график).

О росте склонности населения к сбережениям в первом квартале 2013 года свидетельствуют данные Агентства по страхованию вкладов и Центрального Банка. А темпы роста сбережений в рублях на фоне стабилизации валютного курса, курсовых ожиданий и увеличения ставок заметно превышают и прошлогодние, и скорость роста валютных сбережений. Опросы ЦБ в марте 2013 года, напротив, свидетельствуют о росте привлекательности покупок в кредит и неизменности склонности к сбережениям граждан. В Банке России такие результаты однозначно интерпретировать не смогли: "теоретически" они могут свидетельствовать и о росте инфляционных ожиданий (предвидя обесценение денег, граждане склонны избавляться от них — сбережения по текущей ставке становятся непривлекательными), и об ожидаемом росте доходов. Правда, как обычно, где-то посередине: последняя оценка потребительских ожиданий Росстата указывает на их улучшение у молодежи (16-29 лет) и ухудшение у граждан 30-49 лет. [7;1]



Важное изменение в сберегательном поведении российских жителей в последний год – это усиление роли страховых мотивов в структуре целей накопления сбережений. Люди все чаще рассматривают сбережения как страховой запас. [7;2]

Учитывая значимость субъективного психологического фактора при принятии экономических решений индивидами, авторы статьи предполагают, что одной из основных причин роста сбережений населения является его ожидания, что текущая рецессия будет носить долгосрочный характер. Это, очевидно, ведет к тому, что население пересматривает модель личного потребительского поведения, в которой растущее значение приобретает «сбережения на черный день».

Действительно, согласно данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), одним из главных мотивов пусть и не значительного, но роста сбережений стал страх перед неопределенным будущим. В период кризиса, в течение последних 3 лет, стал встречаться чаще нецелевой мотив сбережений, или сбережения «на всякий случай, про запас».

При этом копить средства на определенные цели, скажем на покупку мебели или бытовой техники, россияне стали реже. Эта кризисная тенденция является ярким свидетельством того, что неуверенность населения России в завтрашнем дне неуклонно растет.

Так же, важно отметить так называемый «эффект богатства» («wealth effect»). [8] Этот эффект заключается в том, что домашние хозяйства начинают также корректировать модель личного потребительского поведения в зависимости от колебаний величины «кажущегося богатства» («perceived wealth»). Само понятие «кажущееся богатство» получило такое название в связи с тем, что основным фактором его роста является не увеличение реального объема активов домашнего хозяйства, но увеличение его стоимости, которое, в свою очередь, вызвано конъюнктурными колебаниями на рынке. А в современных условиях активного развития рынка кредитования, недвижимости, а также фондового рынка индивидуальное восприятие величины личного богатства значительного усложнилось.

Мнения экономистов по поводу того, что же будет в дальнейшем происходить со сбережениями и потреблением населения в мире, разделились. Одни полагают, что рецессия изменила саму структуру потребления и сбережения и новая ее модификация будет сохраняться на протяжении еще многих лет. По мнению других экспертов, рост занятости, очередное смягчение кредитных требований и восстановление рынка недвижимости, вероятно, приведут к возобновлению потребительского тренда.

Использованные источники:

1. Белехова Г.В. Факторы, влияющие на формирование сбережений населения // Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2013 – 28с.
2. Галимова А.Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций: автореферат диссертации. – Уфа, 1998-182с.
3. Григорьева Ю.В. Факторы сберегательного поведения российских домашних хозяйств // ВЕСТНИК ОГУ №8, 2012-38с.
4. Каврук Е. С. Факторы, влияющие на сберегательное поведение населения и снижение сбережений населения в условиях кризиса // Научный журнал КубГАУ, №56(02), 2012-45с.
5. Костомарова А.В. Кризисные тенденции в сфере сбережений населения в странах с развитой рыночной экономикой и России // Свежий взгляд, 2013 - 40с.
6. Щербаль М.С. Моделирование сберегательного поведения населения в условиях нестабильности: эмпирический опыт // Социальная диагностика, 2013-60с.
7. Шаповалов А. Население возвращает сбережения на рынок // Газета Коммерсантъ <http://www.kommersant.ru/doc/2188785>, 2013 -1 с.
8. Andrea Fiano // Global Finance <http://www.gfmag.com/>, 2013.

*Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент
кафедра «Социология труда и экономика предпринимательства»
Зиннатуллина Э.М.
студент 5 курса*

*Башкирский государственный университет
Институт экономики, финансов и бизнеса*

**СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ПЕРИОД
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА
CASH SAVINGS OF THE POPULATION AS A SOURCE OF
INVESTMENT**

Galimova Aigul Sharifovna, Zinnatullina Elina Marsovna
Bashkir State University, PhD, Dozent of Lectern «Sociology of Work and
Business Economy»
Bashkir State University, 5th year student of the Institute of Economics,
Finance and Business

Аннотация

В статье обосновано, что сберегательное поведение населения должно выступать качественным показателем эффективности финансовых отношений частных лиц и государства. Рассмотрена разнонаправленность потребления и сбережения в условиях финансового кризиса. Выделены трансформационные черты сберегательного поведения населения в кризисный период.

Abstract

The article proves that the savings behavior of the population should be a qualitative indicator of the effectiveness of the financial relations between private persons and the state. Considered the different consumption and saving in the conditions of financial crisis. Selected transformational traits saving behavior of the population in the crisis period.

Ключевые слова: сбережения, сберегательное поведение, мировой финансовый кризис

Keywords: banking institutions, investments, global financial turmoil

Сберегательное поведение различных групп населения в отечественной экономике определяется влиянием разных факторов и, соответственно, отличается по своему характеру. В начале реформ сберегательное поведение большей части домашних хозяйств характеризовалось как консервативное. Низкий уровень доходов, высокая инфляция, незначительная продолжительность послепенсионного дожития — это взаимосвязанные первичные и в то же время объективные факторы, на протяжении всего исследуемого периода объясняющие преобладание сбережений на непредвиденный случай в наличной форме или форме краткосрочных вкладов в банковской сфере. [1;19]

Исследование особенностей сберегательного поведения домашних хозяйств в условиях финансового кризиса актуализируется в связи с тем, что размеры финансовых ресурсов (потенциальных сбережений), находящихся в распоряжении населения в организованном и неорганизованном виде, по размерам соизмеримы с государственными и корпоративными инвестициями в реальный сектор, а по некоторым оценкам – и с объемами валового внутреннего продукта.

Воздействие объективных экономических факторов на сберегательное поведение российских домашних хозяйств опосредуется их субъективными взглядами на происходящие социально-экономические процессы. С точки зрения значимости влияния на сберегательное поведение социокультурные факторы в российской экономике выступают в качестве первичных. При этом сложившиеся прежде культурные стереотипы россиян не способствуют формированию эффективного сберегательного процесса, поскольку склонность к сбережению часто трактуется в национальной культуре скорее не как положительная, а как отрицательная черта поведения индивида. Сдерживают сберегательный процесс и такие социокультурные факторы (по мере уменьшения их значимости), как невысокая финансовая грамотность населения, отсутствие соответствующего опыта и желания его приобрести, преобладание краткосрочного горизонта планирования личного бюджета, низкая склонность к риску.

Выделенная группа первичных факторов определяет количественные пропорции процесса сбережения. Так по мере роста доходов населения, снижения инфляции, повышения доверия к банковской сфере происходит уменьшение доли наличных (неорганизованных) сбережений и, соответственно, увеличение доли их организованной части.

В условиях повышения стабильности в экономической, социальной и политической сферах не только возрастает склонность российских домашних хозяйств к сбережению в абсолютном выражении, но и усиливается желание повысить долю расходов, связанных с приобретением товаров длительного пользования. Рост потребительского кредитования увеличивает рост склонности домашних хозяйств к потреблению, уменьшая не только текущие сбережения, но и будущие. Позитивным результатом стабилизации социально-экономической среды можно считать увеличение сбережений, осуществляемых с конкретной целью – сохранение сложившегося уровня и структуры потребления, передача по наследству, получение образования, финансирование ожидаемых крупных затрат, получение банковских процентов и т. п.

Повышение активности населения в сберегательной сфере объясняется и ростом доверия к банковским институтам, сформировавшимся в результате создания системы защиты прав и интересов вкладчиков, – все эти факторы по степени их влияния можно отнести ко вторичным факторам, определяющим сберегательный процесс в отечественной экономике.

Подход к сбережениям только с количественной точки зрения, как части временно свободных денежных средств, является узким. Сбережения носят мотивированный характер. Мотивация является основным звеном в цепочке формирования домохозяйством своей сберегательной стратегии, так как, с одной стороны, это исходный пункт, определяющий необходимость осуществления сбережений, с другой – конечный. [3;49]

Трансформационными чертами сберегательного поведения населения в современных кризисных условиях являются следующие:

1. Обострение вероятностного характера внешней среды и неопределенности в принятии финансовых решений, в особенности долгосрочных инвестиционных. Для индивидуума, независимо от степени его информированности и образованности, финансового типа личности и других факторов, большое значение имеют общественное мнение и вектор доступной информации. В ситуации кризиса информационные риски усиливаются, аргументы в пользу принятия того или иного решения неоднозначны, соответственно, сберегательное поведение населения становится более хаотичным. На характер принимаемых решений оказывают влияние и панические настроения в обществе, приобретающие в кризис цепную массовую реакцию. Здесь следует отметить и довольно высокий уровень финансовой неграмотности населения в отношении возможностей финансового рынка, рисков и способов их минимизации, в вопросах планирования домашних финансов и др., что является серьезным препятствием для полного вовлечения домохозяйств во внешние финансовые отношения. Имеет место не только незнание современных возможностей инвестирования и финансовых контактов во внешней среде, но и неумение выстраивать личную финансовую тактику, и особенно стратегию. Объясняется финансовая неграмотность не только коренной трансформацией экономических отношений и недостаточной институциональной неоформленностью экономики, но и более глубокими историческими предпосылками – искоренением поведения собственников в советский период истории.

2. Усиление психологической мотивации к сбережениям при ограничении возможности накопления по сравнению с периодами стабилизации экономики. При информационной ограниченности стремление к сбережению реализуется в большей степени в пассивной форме. Определенный интерес составляет и представление российского населения о том, какие количественные показатели должны иметь сбережения, чтобы считаться таковыми.

3. Повышение ответственности и разборчивость в выборе направлений сбережений, которые в основном сводятся к приобретению валюты с наиболее предсказуемыми колебаниями курсов и размещению средств в ведущих банках с долей государственного участия.

4. Диверсификация сбережений у субъектов, склонных к проведению рискованной личной финансовой политики агрессивного типа, обладающих экономической грамотностью, владеющих информационными ресурсами. Сбережения таких лиц носят инвестиционный и, как правило, долгосрочный характер; инвестиционные средства могут нести большой риск и большую доходность на сегодняшний день, но при этом имеют существенный нереализованный потенциал роста. В кризисные периоды большой потенциал для получения доходов имеют спекулятивные инвестиционные операции на рынке ценных бумаг, рынке драгметаллов, склонность к проведению которых повышается именно у лиц, проводящих агрессивную финансовую политику. [4;6]

5. Склонность предпочтений субъектов, придерживающихся консервативной финансовой политики, в сторону пассивного сбережения «в чулок на черный день». Такие действия наиболее характерны, как правило, для старшей возрастной категории населения, имеющей к тому же небольшие сберегательные возможности и высокие предпочтения накопления.

Пенсионная часть населения в кризис становится наиболее уязвимой, кроме инфляционного снижения доходов несет наибольшие удельные потери в доходности на сберегаемую единицу, демонстрирует наименьшие доходы от размещения сбережений, что усугубляется сопряженными потерями в потреблении ввиду инфляционных факторов и проблем с импортозамещением потребляемых товаров.

6. Повышение требований к доходности сбережений как премированию за риск. Усиление инфляции, рост ставки рефинансирования и сопряженных кредитных ставок в наиболее острой стадии кризиса предъявляют дополнительные требования к доходности. Сбережения в данном случае носят кредитный характер, то есть денежные средства населения должны быть переданы на соответствующих условиях тем хозяйствующим субъектам, которые способны их эффективно использовать, не нарушая законы кредита.

7. Изменение критериев приемлемости уровня сберегательных рисков в сторону их понижения, обращение к услугам более надежных финансовых организаций, участвующих в системе страхования вкладов. В настоящее время рынок сберегательных услуг для населения характеризуется наличием гарантированного, рискованного и застрахованного сегментов, каждый из которых удовлетворяет запросы отдельных психологических типов по уровню приемлемых рисков.

8. Более очевидное проявление упущенной выгоды по окончании сберегательного процесса и меньшая ее предсказуемость на начальной стадии инвестирования, что связано с информационной ограниченностью и затруднениями в этой связи в прогнозных перспективных расчетах и оценках.

9. Сокращение сроков размещения сбережений как способ минимизации перспективных рисков. Такая модель трансформационного поведения идет вразрез с требованиями повышения доходности как обратно пропорциональной функции срокам вложения, то есть, теряя в доходности, субъект получает защиту от долгосрочных трудно оцениваемых рисков.

10. Снижение доли доходов, направляемой на сбережения, в пользу повышения текущих некапитализируемых расходов. Это объясняется снижением уровня доходов в период кризиса, которых физически не хватает на серьезные сбережения и которые расходуются на текущее потребление (что, однако, было справедливо и в докризисные годы). Данное обстоятельство до кризиса определяло непропорциональное развитие отдельных видов финансовых услуг: потребительского кредитования и сберегательных депозитов, ипотечных кредитов.

11. Сохранение низкой активности в отношении пенсионных накоплений, выбора управляющей компании для средств накопительной и страховой частей трудовой пенсии, слабое участие в государственной программе софинансирования пенсионных накоплений, что объясняется отчасти недоверием к частным инвестиционным фондам на долгосрочную перспективу и отчасти небольшим размером накопленных сумм, не представляющих интереса как серьезный источник инвестирования для их владельцев.

Таким образом, слабая прогнозируемость течения современного экономического кризиса порождает непредсказуемость финансовых (в том числе и сберегательных) предпочтений домашних хозяйств. В условиях кризиса сберегательное поведение населения частично утрачивает инвестиционную направленность, приобретает преимущественно пассивные формы, что усугубляет дефицитность инвестиционных средств в экономике. Эффективное активное сбережение в кризис требует от домохозяйств серьезных экономических знаний, склонности к риску. [2;9]

Использованные источники:

1. Красильникова М. Население в кризисе: отложенные уроки // Вестник общественного мнения, 2009-39с.
2. Мосесян М.А. Трансформация сберегательного поведения населения в условиях финансового кризиса // Управление экономическим развитием, 2013-23с.
3. Наумова Р. Развитие российского фондового рынка // Экономика и жизнь. Сибирь, 2008. –с.158.
- 4.Осипов А.А. Трансформация сбережений в инвестиции в экономике России. – Тверь: ТФ СЗАГС, 2005. - 120с.

*Галимуллина Э.З.
ст. преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Кулаков В.Ю.
студент
физико–математический факультет
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ БУДУЩЕГО В ЭНЕРГЕТИКЕ

Настоящий век является веком высоких и прогрессивных технологий, и он оправдывает своё название, ведь именно в XXI веке наука движется как никогда быстро и стремительно, развивается с необычайной скоростью. Прогресс отныне не стоит на месте ни секунды. Наряду с изобретениями будущего так же развиваются и информационные технологии. Они во многом помогают продвижению ряда отраслей и производств повсеместно, а также позволяют прогнозировать, видеть и планировать развитие на многие десятилетия вперед.

Форсайты мало известны простому обывателю, но именно они помогают заглянуть и спроектировать недалёкое будущее в различной отрасли любой страны. Форсайт является интеллектуальной технологией совместного проектирования будущего. Данный формат коммуникации позволяет его участникам создать коллективный образ будущего и договориться о совместных действиях по его достижению.

Применение форсайтов позволит многим отраслям государства в большинстве случаев безошибочно ориентироваться в направленности развития и применения основных сил и ресурсов.

Д. Вальков выделяет ряд преимуществ форсайта по сравнению с традиционным прогнозированием:

1. технология форсайта является более активной, чем традиционное прогнозирование;
2. участники не просто занимаются прогнозированием, но и пошагово планируют будущие этапы к развитию совместно, чтобы усилить эффект будущих достижений, усилить их вероятность;
3. участники форсайта не только планируют и корректируют свои командные действия, но и предупреждают усиление нежелательных и отрицательных процессов, совместно противостоят им.
4. данная технология позволяет корректировать свои действия, тем самым увеличивая свою гибкость [3].

В мире метод форсайта далеко не новый. Этот метод используется уже более 30 лет по всему миру и постепенно становится мощным инструментом в пошаговом развитии и определении стратегий формирования будущего.

Гибкость этого метода позволяет применять форсайты повсеместно, будь, то малые предприятия, отрасли или целые корпорации.

Диапазон применимости метода форсайта очень высок. Он может применяться в разных областях: в области государственного управления, образования, науки и даже в развитии гражданского общества.

Иногда необходимо совершить качественный прорыв в одной области, но без изменений в смежных областях порой невозможно достичь результата. Форсайт-технология позволяет скооперировать усилия по изменению тех или иных областей, тем самым добиться качественного прорыва и усовершенствования.

Форсайт не является чем-то высоко технологичным. Он является набором технологий, включающего в себя довольно простую методику: работу с литературой, экспертные сессии, которые проводятся по разным рабочим схемам, в которых могут принимать от двух до трёх тысяч экспертов со всего мира. Сессии довольно сильно рознятся по времени проведения. Они могут проходить как два-три дня, а могут и 8-9 месяцев, в зависимости от сложности вопроса или обсуждения. За это время компания формулирует для себя цели и совместное их достижение, а также проводится глубокая аналитика последующих действий, возможно составление нескольких сценариев дальнейшего развития. В итоге компания получает некий маршрут своего продвижения к прогрессу, которого она будет придерживаться некоторое количество времени. Это количество времени варьируется от нескольких лет, до десятилетия. Но это не означает, что форсайт нужен один раз, наоборот, сессии на форсайтах могут проводиться ежегодно для корректировки действий в силу изменчивости мира.

Учитывая выше сказанное, рассмотрим использование форсайтов в энергетике. Что же собой представляет энергетика? Энергетика представляется как область хозяйственно-экономической деятельности человека, совокупность больших естественных и искусственных подсистем, служащих для преобразования, распределения и использования энергетических ресурсов всех видов. Её цель: обеспечение производства энергии путём преобразования первичной, природной энергии во вторичную, к примеру, в электрическую или тепловую [2].

В настоящее время энергетика получает бурное развитие и, следовательно, это развитие стоит направить в правильную сторону, чтобы избежать серьёзных или губительных ошибок в будущем этой производственной области.

По мнению В. Н. Княгинина (Центр стратегических разработок) в 2008-2010 годы на мировых энергетических рынках произошли события, свидетельствующие о том, что энергетические рынки близки к своей принципиальной модификации. Следовательно, для участников глобальных энергетических рынков резко возросла неопределенность их будущего. Сложность заключается в том, что все это разворачивается на фоне запуска

нового крупного инвестиционного цикла в энергетике развитых индустриальных стран. Обычная продолжительность такого цикла составляет 40-60 лет и определяется сроком эксплуатации основных генерирующих объектов и энергетических инфраструктур.

Первый такой цикл был запущен в 1890 году и являлся циклом локализации энергетики. Его принципами являлись: создание электроэнергетики, главный ресурс которой – уголь, утверждение нефти в качестве моторного топлива. Эпоха укрупнения генерации и локальных тепло- и электросетей.

Второй цикл был запущен через сорок лет, то есть в 1930 и являлся циклом централизованной энергетики: эпоха стабильных цен на ресурсы; программы электрификации, госинвестиций; распространение централизованных сетей и гиперконцентрации в энергетике.

Третий цикл 1970 годов являлся циклом-переходом к децентрализованной энергетике: либерализация энергорынков; рост частных инвестиций; установка на децентрализацию; атомная энергетика; рост газовой генерации и возобновляемой энергетики [1].

Не трудно догадаться, что должен был наступить четвёртый цикл с предполагаемой датой в 2010 году (плюс 10-15 лет). И в этом цикле России предстоит сделать качественный прорыв в области энергетики, так как она отстаёт от развитых стран, которые уже научились использовать энергосберегающие системы и альтернативные источники энергии, такие как ветровые, приливные и солнечные, в то время как Россия остаётся зависимой от своих главных энергетических ресурсов: нефти и газа. Главными плюсами альтернативных источников энергии является их неисчерпаемость от традиционных энергоносителей и высокая экологичность. Но, как было сказано в первой части, выполнить качественный скачок не всегда можно без объединения нескольких отраслей. Этим и могут заняться форсайты. Они во многом позволят определить дальнейшую политику действий и развития этой области производства, начиная от разработки отечественных систем получения альтернативной энергии до разработки систем энергохранения и энергосбережения. Как и предполагается, перескочить сразу от третьего цикла ко второму невозможно. На это потребуется от десяти до пятнадцати лет, так как главными источниками ресурсов и средств дальнейших разработок и работ в этой сфере являются те самые невозобновляемые энергоносители, как газ и нефть.

Таким образом, применение форсайтов в дальнейшем планировании судьбы и развития энергетики более чем актуально. Планирование будет вестись в нескольких направлениях, как в экономических, так и производственных сферах, образуя синтез нескольких областей для получения большей вероятности успеха и сокращения сроков перехода от третьего к четвёртому циклу.

Использованные источники:

1. Княгинин В.Н., Фонд ЦСР «Северо-Запад» "Энергетический форсайт (видение будущего энергетики)", октябрь 2010 года.
2. Свободная ЭНЦИКЛОПЕДИЯ "Википедия": [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 3.04.2014).
3. Форсайт как средство от наивности, или три принципа моделирования будущего: [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1775208/> (дата обращения: 2.04.2014).

Галимуллина Э.З.

ст. преподаватель

кафедра информатики и дискретной математики

Хомченко В.С.

студент

физико–математический факультет

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный университет

Россия, г. Елабуга

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ, КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Энергетика является одним из главных направлений развития современной промышленности и науки в целом. Понятие энергетики встречается повсеместно, что и придаёт ей особую тенденцию развития. Современная энергетика - это множество процессов, измерений, переработок и распределений энергии в самых разнообразных её видах.

В настоящее время очень многое зависит от энергетики, так как уже нет мест, где не используют электроэнергию или ее другие проявления. Сейчас существует огромное количество потребителей, нуждающихся в постоянной и непрерывной подаче энергии. Следовательно, современный человек нуждается в постоянной и непрерывной подаче энергии, а также автоматизации огромного количества энергетических процессов. Это приводит к тому, что человек физически не способен анализировать и справляться с мощным потоком информации. В связи с этим для контролирования многих систем и процессов, а также для обработки информации в энергетике используются информационные технологии, существенно повышающие производительность, качество, непрерывность и безопасность энергетических систем.

На сегодняшний день информационные технологии, если конкретизировать их функции, являются самым оптимальным средством «технического диагностирования». Под техническим диагностированием в области энергетики понимается следующее: поиск места возможного отказа оборудования, определения причин отказа (неисправности) и

прогнозирование технического состояния оборудования. Стоит также понимать, что разного рода информационные системы способны не только предотвращать конкретные неполадки, но и непосредственно участвовать в их разрешении. Современные электростанции, или другие энергетические объекты, имеют огромное количество оборудования способное измерять не только общее состояние системы, но и состояние одной конкретной части системы. Мощная вычислительная техника способна сводить постоянно поступающие данные в наглядный и точный реестр, который в свою очередь записывается в информационные хранилища-сервера. Использование разнообразного оборудования упрощает задачи для решения персоналу энергетических объектов и комплексов, что существенно увеличивает роль информационных систем. Ещё одним важным свойством является то, что электронное оборудование способно снизить затраты на энергетические ресурсы. Например, автоматические реле, которые устанавливались в прошлом веке на трансформаторы для промышленных предприятий, имеют потери в среднем на 1-2%. Казалось бы, что это цифра мала, но какой выигрыш дают современные системы контроля при долговременном использовании. Подсчитано, что современное оборудование имеет полную окупаемость только за счёт предотвращения энергопотерь, но сюда не учитывается ещё то, что требуется намного меньше средств на эксплуатацию и ремонт таких систем.

Следовательно, современные информационные системы управления в энергетике дают возможность:

1. вести учёт всего оборудования, находящегося в эксплуатации;
2. вести учёт сведений по испытаниям того или иного оборудования;
3. производить экспертную оценку текущего состояния приборов до и после ремонтных работ;
4. вести журнал дефектов;
5. хранить нормативно-справочную документацию;
6. хранить данные по штатному расписанию;
7. формировать отчёты и справки

Все перечисленные возможности и преимущества делают информационные системы наиболее перспективными для автоматизации распределительных энергетических сетей.

Всё вышесказанное, имеет своё место непосредственно в энергетических системах и объектах. Заметим, что необходимо также рассмотреть информационные технологии в энергетике с экономической точки зрения.

Роль информационных технологий на современном предприятии трудно переоценить. Особенно это касается стратегических отраслей экономики, к которым, безусловно, относится и энергетика. От точной и бесперебойной работы энергетических компаний зависит экономика страны в целом. Чем сложнее производство и бизнес-процессы на предприятии, тем

большую роль играет автоматизация этих процессов. За последние пятнадцать лет и предприятия, и IT-компании прошли серьезный путь от разработки и внедрения простых учетных систем (автоматизация бухгалтерского и финансового учета) до сложных ERP-систем, которые позволяют автоматизировать все бизнес-процессы современного территориально-распределенного предприятия.

На сегодняшний день существует две базовых платформы электронных торгов для энергетики: это B2B-энерго и ТЗС-Электра. Обе системы дают серьезные преимущества для энергетических компаний, создают эффективные процессы закупок и сбыта. Примечательно, что обе системы работают с применением технологии электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это значит, что все сделки и обмен документами, подписанными ЭЦП, имеют юридическую значимость с точки зрения законодательства. Такая архитектура обеспечивает полную прозрачность системы и безопасность.

С системой B2B-Энерго интегрирована система электронных торгов B2B-НПК «Рынок продукции, услуг и технологий для предприятий нефтегазового комплекса», в которой производятся продажи нефтепродуктов, нефти, газа и нефтехимии. Поскольку энергетические предприятия являются крупнейшими потребителями нефтепродуктов и газа, для них первостепенную важность имеет отлаженная IT-система закупок, ориентированная на соответствующую специфику.

Существует также еще одна важная сфера применения информационных технологий в энергетике. Это долгосрочное технологическое прогнозирование развития энергетики. В мире самой популярной методологией долгосрочного технологического прогнозирования является Форсайт. Многие страны регулярно проводят Форсайты по энергетике, в результате получают обоснованную и согласованную картину будущего отрасли на десятилетия вперед. И уже на основе Форсайтов пишутся правительственные стратегии развития энергетики.

В заключении хотелось бы обобщить вышесказанное и выразить своё мнение. Информационные технологии активно должны внедряться во все сферы энергетики, начиная с производственных систем управления и заканчивая экономическими расчётами связанные с энергетикой, так как именно новые решения на базе информационных технологий способствуют повышению безопасности, производительности и облегчению труда человека. Для работы с будущими системами информационного управления будут нужны высококвалифицированные рабочие кадры, что способствует повышению уровня образования среди населения и как следствие продвижению к новому и более развитому типу общества. И глядя на современное положение можно уверенно сказать, что энергетика и связанные с ней информационные технологии нельзя разделить, их можно и

нужно считать единой системой, которая получит величайшее развитие в будущем.

Использованные источники:

1. Киреева Э.А. Электроснабжение и электрооборудование цехов промышленных предприятий : учебное пособие / Э.А.Киреева.-2 изд., стер.-М.:КНОРУС,2013.-368 с. - (Бакалавриат).
2. «ИТ в энергетике. Учебные материалы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.shturman.biz
3. Электронное издание «НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ РОССИИ — STRF.RU» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.strf.ru/material.aspx?CatalogID=364

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*Уразгулова Л.И.
студент 5го курса*

*Бакирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

Аннотация: В данной статье ставится задача дать определение рентабельности и показать ее значимость, определить цель управления рентабельностью предприятия, рассмотреть цикл управления рентабельностью. Показано, что создание эффективной системы управления рентабельностью на предприятии будет способствовать достижению максимального результата.

Ключевые слова: рентабельность, цель управления рентабельностью, цикл управления рентабельностью, основная цель анализа рентабельности.

Общеизвестно, что результаты деятельности предприятий могут быть оценены различными показателями, такими, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Характеризуя финансовый или производственный результат, перечисленные показатели не способны оценить эффективность деятельности предприятий. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена во взаимосвязи с другими показателями, характеризующими вложенные в предприятие средства.

Показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятий, являются показатели рентабельности (или доходности). Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал [1].

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности[2].

Так, одно из его определений звучит следующим образом:

рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов, рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Рентабельностью необходимо управлять для организации эффективной деятельности предприятия. Ведь, управляя рентабельностью, мы управляем экономической деятельностью всего предприятия, оцениваем его возможности, анализируем перспективы развития. От того какой будет система управления рентабельностью зависит результат, т.е. финансовое состояние субъектов хозяйствования. В условиях развития рыночных отношений и проявления кризисных ситуаций это приобретает особое значение.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что рентабельность в рыночной экономике является одним из главных объектов управления. Показатели рентабельности характеризуют как эффективность работы предприятия в целом, так и доходность различных направлений его деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной, окупаемость затрат и т.д.)[3].

При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

Целью управления рентабельностью предприятия является определение путей оптимизации величины прибыли как в целом, так и от отдельных видов деятельности.

Цикл управления рентабельностью состоит из двух этапов:

- 1) анализ факторов, влияющих на прибыль и рентабельность;
- 2) прогнозирование финансовых параметров.

Основная цель анализа рентабельности состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по формированию прибыли, изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию. Для достижения данной цели решаются следующие задачи:

- анализ динамики, структуры и структурной динамики прибыли от основной деятельности, от финансово-хозяйственной деятельности, от обычной деятельности, чистой прибыли;

- анализ влияния факторов на величину прибыли на каждом этапе ее расчета;
- расчет и факторный анализ показателей рентабельности;
- анализ влияния изменения прибыли на изменение показателей эффективности деятельности предприятия;
- анализ использования прибыли предприятия;
- оценка динамики доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников;
- анализ выполнения плана по использованию прибыли [3].

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. И лишь создание эффективной системы управления рентабельностью на предприятии будет способствовать достижению максимального результата [4].

Использованные источники:

1 Булатов, А. "Экономика": глоссарий [Текст]: учебник / А. Булатов - М.: Проспект, 2008 г.

2 Яцюк Н.А., Халевиная Е.Д. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ, 2010.- 275с.

3 Управление прибылью и рентабельностью предприятия [Электронный ресурс]- Режим доступа:
http://www.coolreferat.com/Управление_прибылью_и_рентабельностью_предприятия_часть=2

4 Управление рентабельностью предприятия [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/economy/00077575_0.html

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*Галаутдинова А.И.
студент 5го курса*

*Бакирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: В данной статье ставится задача дать определение местного и регионального бюджета, рассмотреть ряд проблем для увеличения доходов региональных и местных бюджетов.

Ключевые слова: региональный бюджет, местный бюджет.

Проблемы территориальных бюджетов в настоящее время во многом определяются финансовыми проблемами страны в целом.

В процессе составления и исполнения бюджетов между ними возникает система взаимоотношений в идее определенных потоков финансовых средств. Это сферы взаимодействия местных бюджетов и бюджетов субъекта Федерации. Межбюджетные отношения местных бюджетов с вышестоящими должны строиться на принципах: взаимной ответственности; применения для всех муниципальных образований единой методологии оценки их финансовых потребностей, учитывающей их индивидуальные особенности; выравнивание доходов муниципальных образований; максимально возможного сокращения встречных финансовых потоков; компенсации местным бюджетам уменьшения их доходов или увеличения расходов, возникающих в следствии решений. Принимаемых органами государственной власти регионального и федерального уровня; повышения заинтересованности органов местного самоуправления и увеличении собственных доходов местных бюджетов, открытости и гласности межбюджетных отношений.

В данный момент органы самоуправления поставлены в полную зависимость от решения как федеральных, так и региональных органов власти и отчисления от налогов, дотации и субвенций, которые они получают сверху. Но в соответствии со ст. 15 НК РФ их перечень сначала содержал пять налогов и сборов, а затем два (земельный и налог на имущество физических лиц). Из этого следует, что в местные бюджеты были переданы наиболее трудоемкие с точки зрения сбора и малопроизводительные с точки зрения доходности налоги.

Взаимоотношения федерального и региональных бюджетов также не имеют достаточной законодательной базы, непрозрачны, крайне запутаны, во многом произвольны и требуют радикального упорядочения. Помощь регионам из федерального бюджета осуществляется не только посредством прямых транзакций на определенные цели, но и в виде всяких льгот по налогам, а также в других формах. Такое положение открывает простор для

субъективизма, скрытых дотации, определяемых не только ирреальным положением дел в регионах, но и политическими и иными мотивами.

С другой стороны, регионы и особенно отдельные республики регулярно нарушают свои обязательства по перечислению средств в федеральный бюджет, что в свою очередь становится одной из весомых причин недофинансирования государственных расходов. В местных бюджетах велика также доля расходов на не всегда оправданные дотации хозяйствующим субъектам. Несовершенны и формы непосредственной помощи за счет Федерального фонда финансовой поддержки регионов, образуемого в процентах от сумм налога на добавленную стоимость на товары внутреннего производства.

Душевой бюджетный доход не является достаточно надежным критерием различия в экономическом положении регионов, поскольку не учитывает значительной разницы в местных ценах, влияющей на соотношения в уровне жизни и прожиточном минимуме разных территории. При этом во внимание принимаются лишь денежные средства региональных бюджетов без учета внебюджетных фондов и других источников, из которых складываются реальные средства, которым располагает регион.

Главное же состоит в том, что помощь из центра не носит целевого характера, не стимулирует региональные органы управления совершенствовать свою собственную деятельность и полнее использовать внутренние возможности хозяйства соответствующих территорий, более того - поощряет иждивенчество.

В итоге взаимоотношения федерального бюджета с регионами зашли в тупик. Количество регионов - доноров систематически сокращается. Причем эти регионы справедливо возмущены тем, что не имеют никаких преимуществ по сравнению с иждивенцами. Получается, что регионы, которые слабо работают над программами лучшего использования имеющихся у них ресурсов или более того проводят политику торможения реформ, могут жить не хуже других за счет нераспределения средств от более успешного и творчески работающих регионов.

После того как почти все объекты социальной сферы были переданы в ведение региональных и местных органов власти, значительная часть расходов, связанных с жизнеобеспечением населения, стала финансироваться за счет территориальных бюджетов. В сложившихся обстоятельствах темпы роста расходов бюджетов стали существенно опережать темпы роста доходов. Это привело к усилению несбалансированности между возложенными на бюджеты финансовыми обязательствами по их выполнению. В этих условиях главной проблемой для органов власти стало обеспечение текущих расходов социальных объектов.

Практика региональной финансовой политики показывает возможность эффективно управлять финансами региона, делая ставку в

основном лишь на поиск более рационального механизма их распределения и использования.

Основная задача стабилизации региональных финансов - постоянно осуществлять меры, обеспечивающие улучшение финансового положения производителей и растущую наполняемость бюджетов на основе поддержки и развития производства, наращивания инвестиции и создания новых рабочих мест.[33]

Только выработка эффективных стимулов в этом направлении, прежде всего на уровне регионов и муниципальных образований, делает реальной задачу преодоления тенденции депрессивности и отсталости в формировании бюджетов территории, создает предпосылки для эффективного проведения политики бюджетного выравнивания, перехода территории на путь самообеспеченности самодостаточности – как общеэкономическом, так и в социальном аспектах.

Использованные источники:

1. Тишкина, Л.Е. Формирование и исполнение местных бюджетов в новых условиях [Текст] / Л.Е. Тишкина // Финансы. – 2013. – №1. – С.20-23.
2. Формирование доходов муниципального бюджета [Электронный ресурс]Режимдоступа:http://knowledge.allbest.ru/finance/3c0a65635a3ac78b5c53b88421316d37_0.html.-23.04.2014.
3. Местный бюджет: [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Mestnyi-byudzheth.php>.-2.05.2014.

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*Галлямова Р.А.
студент 4го курса
ФГБОУВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Аудит - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности. Для целей настоящего Федерального закона под бухгалтерской (финансовой) отчетностью аудируемого лица понимается отчетность, предусмотренная Федеральным законом [1].

Аудиторская проверка - это выявление в финансовой отчетности предприятия каких-либо несоответствий фактическому положению дел и нахождение причин такого несоответствия в системе учета предприятия. Существуют различные виды аудита, касающиеся разных видов хозяйственных операций и разных объектов анализа и проверки. Одним из таких видов является аудит денежных средств [2].

Любое предприятие взаимодействует с различными организациями, которые поставляют материалы, оказывают различные услуги. Иными

словами организации должны проводить аудит денежных средств. Целью аудиторской проверки является проверка достоверности бухгалтерских отчетов в соответствии с разделом «Денежные средства» и соответствие применяемой методике учета денежных средств на банковских счетах с учетом действующих нормативных документов в Российской Федерации.

Во время проверки правильности отражения денежных средств в бухгалтерском балансе, аудитор должен сопоставить остатки денежных средств в Главной книге с балансами их выдачи, а после этого сопоставить их с регистрами бухгалтерского учета. Перед заключением договора на аудиторскую проверку проводится предварительное планирование аудита.

Во время стадии предварительного планирования выясняется нужное количество аудиторов и определяется строки проверки кассовых операций организации:

- количество касс в организации;
- сколько кассовых книг ведется в организации или в подразделении.

После предварительной экспертизы аудиторская организация определяется с объемом операций, которые осуществляются по кассе организации, а затем проводит сплошной или выборочный метод проверки.

Основные этапы, по которым проводится аудит денежных средств:

1. Нужно провести планирование программы аудита;
2. Получение аудиторских доказательств;
3. Изучения рынка, средств компании, также изучается воздействие факторов на аудиторский риск;
4. Документирование всего процесса аудита;
5. Формирования отчета и аудиторского заключения.

Задачи аудита кассовых операций:

1. Проверка своевременности и полноты операций с имеющими денежными средствами в бухгалтерском учете требованиям действующего законодательства Российской Федерации;
2. Достоверность и правильность их оформления в соответствии с правилами выполнения кассовых операций.

Кассовые операции целесообразно проверять сплошным методом.

Аудиторская проверка кассовых операций может быть организована в такой последовательности:

- инвентаризация кассы и обследование условий хранения денежных средств;
- проверка правильности документального оформления операций;
- проверка полноты и своевременности оприходования денежных средств;
- аудиторская проверка правильности списания денег в расход;
- проверка соблюдения кассовой и финансовой дисциплины;
- проверка правильности отражения операций на счетах бухгалтерского учета;

- оформление результатов проверки.

Порядок проведения аудита кассовых операций показан на рисунке 1.



Рисунок 1 Порядок проведения аудита кассовых операций

Источниками информации для проверки послужили кассовая книга, отчеты кассира, приходные и расходные кассовые ордера, журнал регистрации кассовых документов; журнал регистрации депонентов, авансовые отчеты, журнал регистрации платежных ведомостей; платежные поручения и требования-поручения, чековые книжки, аккредитивы, выписки банка [3].

В силу того, что кассовые операции носят массовый характер, этот этап аудиторской проверки является достаточно трудоемким. Однако кассовые операции однообразны, а методы или процедуры проверки достаточно просты. Именно при проверке этого участка основному аудитору целесообразно привлекать ассистентов

Наиболее часто встречаемыми ошибками при аудите кассовых операций в 2013 году являются:

- недостача наличных средств в кассе или их излишек;
- несвоевременное оприходование наличных средств или допущение ошибок в первичной документации во время факта фиксации проведения операции;

- подделка подписей ответственных лиц в первичных документах;
- выдача денежных средств без наличия доверенности или других первичных документов.

Таким образом, важно правильно организовать не только документальное оформление операций, но и правильное соответственно действующего законодательства хранение наличных средств.

Использованные источники:

1. Алборов, Р.А., Галлямова, Т.Р. Внутрихозяйственный контроль (аудит) в организациях АПК [Текст]: учебное пособие / Р.А. Алборов, Т.Р. Галлямова. – Уфа: Башкирский ГАУ. - 2004. - 80 с.
2. Арабян, К. К. Особенности развития российского аудита [Текст] / К. К. Арабян // Аудитор. - 2011. - № 3. - С. 22-27.
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ [Электронный ресурс] : СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Галлямова Т.Р., к.э.н.

доцент

Уразгулова Л.И.

студент 5го курса

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье ставится задача дать определение прибыли и показать ее значимость, рассмотреть ряд требований к обеспечению эффективного управления прибылью предприятия, указать главную цель управления прибылью, а также элементы, входящие в структуру механизма управления прибылью. Показано, что значительная роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею, так как оказывает определяющее влияние на финансовое состояние предприятия и ее финансовые результаты.

Ключевые слова: прибыль, роль прибыли, управление прибылью, требования к обеспечению эффективного управления прибылью, структура механизма управления прибылью.

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

В условиях рыночной экономики предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым

показателем в числе других стала прибыль. [1]

Прибыль - это конечный финансовый результат и главная цель предпринимательской и производственной деятельности, характеризующая абсолютную эффективность работы хозяйствующих субъектов, которые в процессе функционирования стремятся к получению наибольшей прибыли и путем производства и реализации востребованных рынком товаров, работ и услуг.[2]

Получение прибыли, и ее наращивание является экономическим условием успешного функционирования предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом. За счет прибыли обновляются основные фонды, расширяются масштабы производства, создаются предпосылки для роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности предприятия. За счет прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед банком и инвесторами, поэтому прибыль является важнейшим обобщающим показателем эффективности производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Сумма прибыли, получаемая предприятием, обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством и конкурентоспособностью на внешнем и внутреннем рынках, ассортиментом. Уровнем затрат и инфляционными процессами, которыми неизбежно сопровождается становление рыночных отношений.

Прибыль также является основной базой формирования бюджетов различных уровней - от местного до федерального - и показателем уровня национального дохода. Чем большую прибыль получают предприятия, тем больше отчислений из этой прибыли на налоги и формирование бюджетов. А это создает экономические предпосылки для роста заработной платы бюджетным работникам, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Увеличение прибыли дает больше возможностей для расширенного воспроизводства, внедрения мероприятий по улучшению качества продукции и ее удешевления. Все это в конечном итоге способствует улучшению жизни людей и укреплению экономического могущества страны. Поэтому в росте прибыли заинтересованы все - от работника, предприятия и отрасли до государства в целом. Этим и определяется актуальность проблемы увеличения прибыли предприятия и обеспечения эффективного управления прибылью в современных рыночных условиях.[1]

Значительная роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам её формирования, распределения и использования на предприятии.

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

1) Интегрированность с общей системой управления предприятия. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано с различными видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием.

2) Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. Поэтому управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

3) Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

4) Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятия. Система таких критериев устанавливается самим предприятием.

5) Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений и текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируется его цель. Главной целью

управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периодах.

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме. В структуру механизма управления прибылью входят следующие элементы:

1. Государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. Принятие законов и других нормативных актов, регулирующих формирование и распределение прибыли предприятия, представляет собой одно из направлений экономической политики государства. Законодательные и нормативные основы этой политики регулируют образование и распределение прибыли предприятий в разных формах. К числу основных из этих форм относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма амортизации основных фондов и нематериальных активов, регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд, регулирование минимальных размеров заработной платы и другие.

2. Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках формируют уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, доходность отдельных ценных бумаг, среднюю норму доходности капитала и т.п. По мере углубления рыночных отношений роль рыночного механизма регулирования формирования и использования прибыли предприятия будет возрастать.

3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли предприятия. Механизм такого регулирования формируется в рамках самого предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам формирования, распределения и использования прибыли. Так, ряд этих аспектов может регламентироваться требованиями устава предприятия. Отдельные из этих аспектов регулируются формируемой на предприятии целевой политикой управления прибылью. Кроме того, на предприятии может быть разработана и утверждена система внутренних нормативов и требований по вопросам формирования, распределения и использования прибыли.

4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью. В процессе анализа, планирования и контроля формирования и использования прибыли используется обширная система методов, с помощью которых достигаются необходимые результаты. К числу основных из них относят методы: технико-экономических расчетов, балансовый, экономико-статистические, экономико-математические, сравнения и другие.

Эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи,

способствует результативному осуществлению функций этого управления.
[3]

Использованные источники:

- 1 Прибыль предприятия и методы её оптимизации [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65625a2bd68a4c43b88521316d37_0.html
- 2 Булатов, А. "Экономика": глоссарий [Текст]: учебник / А. Булатов - М.: Проспект, 2008 г.
- 3 Прибыль предприятия ее планирование и распределение [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Pribyl-predpriyatiya-ee-planirovanie-i-raspredelenie.php>

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

Абдуллина А.И.

студент 5го курса

*Бакирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В данной статье ставится задача дать определение дохода и показать ее значимость, рассмотреть за счет чего формируются доходы муниципального бюджета.

Ключевые слова: государственный бюджет, бюджетная система, доходы муниципального бюджета, расходы муниципального бюджета.

Экономическая структура любого общества не может функционировать без нормально организованного потока денежных средств между государством и производственными структурами, государством и различными слоями населения, между регионами и отдельными государствами. Реализуются финансовые связи через финансовую систему, которая включает в себя бюджеты различных уровней, фонды страхования, валютные резервы государства, денежные фонд предприятий и фирм, и прочие денежные фонды.

Центральное место в финансовой системе любого государства занимает государственный бюджет - имеющий силу закона финансовый план государства (ропись доходов и расходов) на текущий (финансовый) год, т.е. всесторонняя смета государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования. Бюджетный кодекс РФ определяет бюджет как «форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления». Это крупнейший денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Совокупность входящих в него организационных структур образует бюджетную систему. Она формируется с учетом совокупности социально-экономических,

правовых, административных особенностей. Государственный бюджет, являясь для государства средством аккумуляции финансовых ресурсов, дает государственной власти возможность содержания государственного аппарата, армии, выполнения социальных мероприятий, реализации приоритетных экономических задач, т.е. выполнения государством присущих ему функций [2].

Бюджетная система РФ состоит из бюджетов трех уровней:

- первый уровень - федеральный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- второй уровень - бюджеты субъектов РФ;
- третий уровень - местные бюджеты.

Местный бюджет — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. Местный бюджет относится к категории «публичные финансы».

Экономическая сущность местных бюджетов проявляется в их назначении. Они выполняют следующие функции:

- формирование денежных фондов, являющихся финансовым обеспечением деятельности местных органов власти;
- распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;
- контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений, подведомственных этим органам власти.

Важное значение имеют местные бюджеты в осуществлении общегосударственных экономических и социальных задач — в первую очередь в распределении государственных средств на содержание и развитие социальной инфраструктуры общества. Эти средства проходят через систему местных бюджетов, включающих более 29 тысяч городских, районных, поселковых и сельских бюджетов [4].

Осуществление государством социальной политики требует больших материальных и финансовых ресурсов.

Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ обеспечивают муниципальным образованиям минимальные местные бюджеты путем закрепления доходных источников для покрытия минимально необходимых расходов местных бюджетов. Минимально необходимые расходы местных бюджетов устанавливаются законами субъектов РФ на основе нормативов минимальной бюджетной обеспеченности.

Доходная часть минимальных местных бюджетов формируется путем закрепления доходных источников на долговременной \ основе федеральным законом, законом субъекта РФ. Если доходная часть минимального местного бюджета не может быть обеспечена за счет этих источников, федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъекта

РФ передают органам местного самоуправления другие доходные источники федерального бюджета и бюджета субъекта РФ [2].

Доходы местных бюджетов формируются за счет следующих источников:

I. Налоговые доходы

в том числе:

1. Налог на прибыль
2. Налог на доходы физических лиц
3. Налог на добавленную стоимость
4. Акцизы
5. Налог на имущество физических лиц
6. Налог на имущество предприятий
7. Платежи за использование природных ресурсов

II. Неналоговые доходы

в том числе:

1. Доходы от государственной собственности или от деятельности
2. Доходы от продажи принадлежавшего государству имущества

III. Безвозмездные перечисления

в том числе:

1. От других уровней власти, из них:

Дотации

Субвенции

Средства, перечисляемые по взаимным расчетам

Трансферты

2. От целевых бюджетных фондов.[3]

Главными сторонами деятельности территориальных органов власти являются разработка и осуществление планов экономического и социального развития на подведомственной им территории.

Увеличение числа поселений, особенно в новых районах освоения, осуществление мероприятий по развитию жилищно-коммунального хозяйства и улучшению благоустройства населенных мест влекут расширение расходов территориальных бюджетов. Возрастание расходов связано как с новым строительством, так и с повышением уровня затрат на содержание объектов жилищно-коммунального и культурно-бытового назначения.

Следует отметить, что структура расходов отдельных видов территориальных бюджетов не одинакова и зависит от объема хозяйства и подведомственности его территориальным органам различного уровня. Так, республиканским, краевым, областным и городским органам власти подчинена подавляющая часть предприятий местной промышленности, жилищно-бытового хозяйства и торговли, поэтому удельный вес ассигнований на народное хозяйство в расходах этих бюджетов наиболее значителен и превышает 40%. В ведении же районных, поселковых и

сельских органов власти находятся в основном социально-культурные учреждения [2].

Размещение муниципального заказа на выполнение работ (оказание услуг), финансируемых за счет средств местного бюджета, осуществляется на основе открытого конкурса, правила которого устанавливаются представительным органом местного самоуправления. Заказчиком по муниципальному заказу на выполнение работ (оказание услуг), финансируемых за счет средств местного бюджета, выступают органы или должностные лица местного самоуправления [1].

Главным направлением использования средств местных бюджетов являются расходы, связанные с жизнеобеспечением человека. Это расходы на социально-культурные мероприятия, составляющие более половины всех расходов, и на жилищно-коммунальное хозяйство — примерно треть всех расходов.

Наряду с понятием местного бюджета используется понятие консолидированного бюджета муниципального района, который включает бюджет муниципального образования и бюджет поселений.[4]

Использованные источники:

1. Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: учебное пособие / И.М.Александров – М.: ИНФРА-М, 2011. – 486с.
2. Афанасьев, М.А. Основы бюджетной системы [Текст]: учебное пособие / М.А. Афанасьев – М.: ГУ ВШЭ. – 2012. – 243с.
3. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 12 янв. 2014 г. № 7-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 2001 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 12.01.2014) // СПС «Консультант Плюс»

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*Габдуллина А.А.
студент 4го курса
ФГБОУВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аудиторская деятельность и профессия аудитора появились в современной России сравнительно недавно, с переходом к рыночной экономике. Как и многие другие нововведения, аудит в нашу страну пришел в эпоху перестройки, т.е. после 1985 г., причем раньше, чем начали формироваться налоговые органы. За этот относительно небольшой период (около 20 лет) подходы к аудиторской деятельности, роль аудита в

формировании имиджа компаний и повышении их инвестиционных и финансовых показателей существенно изменились.

Необходимость появления аудита была обусловлена следующими факторами:

- появление совместных предприятий, финансово-хозяйственная деятельность которых должна была контролироваться аудиторскими организациями;
- легализация предпринимательской деятельности и частной собственности, что приводило к необходимости получения независимой оценки имущественного и финансового положения организаций;
- либерализация внешнеэкономической деятельности, разрешение привлечения иностранных инвестиций в экономику;
- становление в стране финансового рынка, что сопровождалось принятием специального законодательства и установлением в нормативных правовых актах требований проведения аудиторских проверок;
- появление акционерных обществ, в т.ч. в процессе приватизации государственного и муниципального имущества, что предопределило необходимость осуществления финансового контроля их деятельности;
- установление новых правил ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности.

Указанные причины привели к тому, что необходимость появления аудита стала объективной реальностью [1].

Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 1 декабря 2007 года N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях" (далее - Федеральный закон "О саморегулируемых организациях"), другими федеральными законами, а также принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами.

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» аудит – это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Цель аудита – выражение мнения о достоверности отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Следует отметить, что аудит не подменяет государственного контроля достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности [2].

Таблица 1 Количество аудиторских организаций и аудиторов
в РФ

Период, годы	На 1.01.11	На 1.01.12	На 1.01.13	На 31.12.13
Количество, чел				
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности - всего, тыс.	6,1	6,2	5,7	5,5

в том числе: аудиторские организации	5,2	5,2	4,8	4,7
индивидуальные аудиторы	0,9	1,0	0,9	0,8
Аудиторы – всего, тыс.	26,3	26,8	24,1	23,0
из них: сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	x	1,1	3,2	3,2

На сегодняшний день МФ РФ Имеют право на осуществление аудиторской деятельности -. 4,7 тыс. аудиторских организаций, 0,8 тыс. индивидуальных аудиторов [3].

Можно сказать, что за последние 10 лет рынок аудиторских услуг сформировался в достаточно устойчивый и востребованный сектор экономики. Ежегодно объемы оказываемых услуг в РФ по аудиту увеличиваются на 30-40%. Также аудит можно охарактеризовать как достаточно консервативный сектор рынка.

В то же время на рынке, в целом, наблюдается ряд проблем тормозящих его развитие и снижающих его эффективность.

Сильная конкуренция между участниками рынка ведет к тому, что некоторые из них начинают демпинговать, резко снижая цены на свои услуги.

Неоправданное снижение стоимости услуг ведет к падению их качества. Вместо детального и тщательного анализа всей финансовой (бухгалтерской) отчетности недобросовестный аудитор может, не вникая в особенности, на основе поверхностной оценки дать свое положительное заключение.

В связи с этой проблемой, контроль над аудиторской деятельностью ведет обязательное членство в саморегулируемой организации (СРО) аудиторов. Малоэффективный государственный контроль сменится более ответственным общественным самоконтролем. Саморегулируемые организации будут сами вести аттестацию аудиторов. Следующее изменение, которое повлияет на развитие аудиторской профессии это - тема, очень волнующая аудиторов сегодня. Это предусмотренная новым законом переаттестация, которую они должны будут пройти в течение 3-х лет с момента вступления изменений закона в силу. Таким образом, по замыслу авторов поправок, обновленный закон должен привести к тому, чтобы рынок аудиторских услуг стал более цивилизованным, а имидж аудитора более солидным и весомым. Теперь несколько слов о тенденциях в сфере аудиторских услуг.

Эксперты прогнозируют дальнейший рост рынка аудиторских услуг и этому будут способствовать следующие факторы:

1) Это общий рост экономики, который неизбежно тянет за собой рынок услуг. Динамичный рост среднего бизнеса и его желание привлекать

дополнительные финансовые ресурсы, ведет к стремлению компаний различных отраслей экономики быть более прозрачными и привлекательными для инвесторов. Именно поэтому, в последнее время, все более востребованными становятся услуги по подготовке и аудиту отчетности по МСФО. Кроме инвесторов требования к наличию отчетности по МСФО начинают предъявлять и кредиторы.

2) Вторая тенденция общего рынка - происходящие процессы реформирования и консолидации предприятий, сопровождающиеся образованием новых юридических лиц и формированием дочерних обществ. Они не первый год способствуют увеличению спроса на комплекс услуг, связанных с постановкой бухгалтерского учета, разработкой и внедрением финансовой стратегии и системы финансового управления. Кроме того, со стороны крупного бизнеса из года в год увеличивается спрос на услуги по вводу компаний на первичное размещение акций (IPO).

Подводя итоги, можно прогнозировать, что в ближайшие 2-3 года на рынке аудита в России произойдут существенные изменения. Главные тенденции – укрупнение аудиторских фирм через слияния и поглощения; рост качества аудиторских услуг и соответственно стоимости этих услуг, активное развитие и доминирование на рынке национальных аудиторских сетей, работающих под международными брендами.

Использованные источники:

- 1) Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступающими в силу с 04.03.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф
- 2) Лосева Н.А. Формирование и развитие аудиторской деятельности в России // АУДИТОР. – 2013. - №9 с.27
- 3) Официальный сайт МинФин РФ «Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации»

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*Галеева А.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ АУДИТА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономический контроль в России становится одним из важнейших элементов рыночной экономики, реально выполняющим функцию управления деятельностью хозяйствующих субъектов предпринимательства. Появились и действуют новые контролирующие государственные и негосударственные органы, позволяющие обеспечить необходимой информацией всю систему и уровни управления.

Одним из значимых в настоящее время, а также перспективных и эффективных видов контроля финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов в рыночных условиях является независимый контроль – аудит.

Аудит проводится аудиторами, а также аудиторскими организациями (фирмами), осуществляющими свою деятельность на договорной коммерческой основе за счет клиента (заказчика), т.е. проверяемого субъекта.

Аудит как форма независимого контроля может охватывать все экономические субъекты, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, а также ведомственной принадлежности [2].

Цели аудита и других видов финансового контроля схожи. Так, целью налоговой проверки хозяйствующих субъектов является соблюдение налогового законодательства: правильное исчисление, полнота и своевременность внесения налогов и других обязательных платежей в соответствующие бюджеты и государственные внебюджетные фонды. Основная цель банковского регулирования и надзора, осуществляемого Банком России, развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, защита интересов вкладчиков и кредиторов [3]. Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности организации и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации [1].

Аудиторская проверка по общему правилу проводится на основе гражданско-правового договора, заключаемого между аудитором и клиентом (аудируемым лицом) и регулируется гражданским законодательством, если иное не предусмотрено законодательством об аудите. Другие же формы финансового контроля осуществляются уполномоченными на то органами на основании принадлежащих им властных полномочий и не носят коммерческого характера.

Аудиторская деятельность является предпринимательской и осуществляется в частном интересе. При этом пользователи аудиторского заключения широкий круг лиц: это не только граждане и юридические лица, но и должностные лица государственных органов. Деятельность органов государственного контроля не является предпринимательской, она осуществляется в публичном интересе.

Как было сказано выше, одним из принципов аудита является его независимость, которая выражается в отсутствии у аудитора при формировании его мнения какой-либо заинтересованности в делах проверяемого лица, а также в отсутствии зависимости от третьих лиц. Действующее законодательство устанавливает ряд мер, обеспечивающих независимость аудиторской проверки. Так, аудиторская организация самостоятельна в выборе методов и процедур при проведении проверки.

Известно, что основным методом финансового контроля является ревизия, позволяющая глубоко и полно обследовать финансово-хозяйственную деятельность организаций, и в зависимости от полноты охвата подконтрольного объекта бывает сплошной, охватывающей деятельность предприятия за определенный период, выборочной, когда проверяются отдельные стороны финансово-хозяйственной деятельности, документальной, в ходе которой проверяются денежные документы, и фактической, заключающейся в сверке документов с наличием денег, материальных ценностей. Аудиторская проверка имеет много общего с ревизией; при проведении аудита применяются специальные приемы документального и фактического ревизионного контроля, методики ревизии отдельных объектов учета, и наоборот при проведении ревизионной проверки составления финансовых (бухгалтерских) отчетов с определенными оговорками могут быть использованы нормы и стандарты аудита. В отличие от аудита ревизия проводится с целью выявления недостатков, их устранения, наказания виновных, направлена на сохранность активов, пресечение и профилактику злоупотреблений. Практическими же задачами аудита являются оказание помощи в улучшении финансового положения клиентов, привлечение пассивов (инвесторов, кредиторов), консультирование клиентов.

Таким образом, можно говорить, что аудит как форма финансового контроля относится к независимой проверке финансовой отчетности организации, осуществляемой специальным субъектом (аудитором), в соответствии с законодательством об аудите на коммерческой основе. При аудиторской проверке применяются специфические формы и методы планирования, проведения, документального оформления, общие требования к которым установлены правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Использованные источники:

1. Алборов, Р.А., Галлямова, Т.Р. Внутрихозяйственный контроль (аудит) в организациях АПК [Текст]: учебное пособие / Р.А. Алборов, Т.Р. Галлямова. – Уфа: Башкирский ГАУ. - 2004. - 80 с.
2. Прохоров, И.В. Сущность и роль аудиторских услуг в рыночной экономике [Текст] / И.В. Прохоров // Аудитор. – 2012. – № 12. – с. 35-40.
3. Правило (стандарт) № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности» [Электронный ресурс]: утверждено приказом Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 (в ред. от 22.12.2011 № 1095) // СПС «Консультант Плюс».

Гамзатова М.А.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация: в данной статье рассматриваются государственные программы поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: закон, малый бизнес, малое предпринимательство, инвестиции, предпринимательский климат, субъект, работники

В настоящее время в экономике России ключевым источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышения уровня жизни населения является развитие малого предпринимательства.

Малое предпринимательство обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции, ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Предприятия малого бизнеса являются гибкой и динамичной формой реализации предпринимательской деятельности, позволяющей свободно выразить деловой и творческий потенциал, иметь определенные заработки для достойного образа жизни. Создание сети подобных предприятий способствует обеспечению занятости населения, увеличению на рынке товарной массы и потребительских услуг. Они порождают здоровую конкуренцию, означающую всестороннее регулирование экономики, включая свободное развитие и многообразие форм собственности, противодействие монополизму крупных фирм. Малые предприятия оживляют инвестиционную деятельность, поскольку перелив ресурсов в сферу малой экономики влечет за собой кардинальные перемены во всей структуре хозяйственного оборота.

Малое предпринимательство - это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение.[1]

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств - крупных с тенденцией к монопольным структурам и небольших, складывающихся под влиянием многих факторов.

Развитие малого предпринимательства в последние годы связано с проводимой государственной политикой по поддержке этого сектора экономики, предусматривавшей создание благоприятного предпринимательского климата в республике и стимулирование его развития. В целях дальнейшего развития малого предпринимательства в республике и в рамках Программы экономического и социального развития Республики Дагестан на период до 2015 года постановлением Правительства РД от 30 декабря 2010 года № 299 утверждена Республиканская целевая программа развития малого предпринимательства в Республике Дагестан на период до 2015 года. Администрациями 40 городов и районов республики в свою очередь приняты муниципальные программы по поддержке и развитию малого предпринимательства, так как без соответствующей поддержки на муниципальном уровне проблемы малого бизнеса не разрешимы.

В республике приняты закон РД «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Дагестан» от 29 декабря 2004 года №53, закон РД «О государственной поддержке лизинговой деятельности в Республике Дагестан» от 1 ноября 2005 года №41, Закон РД «Об инновационной деятельности и научном инновационном обеспечении развития экономики Республики Дагестан» от 17 марта 2006 г. №15, которые позволят активизировать инвестиционный процесс и создать необходимые условия для дальнейшего развития малого предпринимательства республики.[2]

На стадии принятия находится проект закона Республики Дагестан «О гарантийном фонде Республики Дагестан».

По данным государственной статистики количество действующих малых предприятий на территории Республики Дагестан составило в 2010г. 1200 единиц, в 2011г. - 1434 ед., в 2012г – 3624 ед., а в 2013г. - 4168 ед.

На конец 2013г. количество действующий малых предприятий составило 4897 единиц.[4]

По территории республики малые предприятия дислоцированы крайне неравномерно. Наибольшее количество предприятий сконцентрировано в Махачкале и Хасавюрте, а также в Кизлярском, Каякентском, Хасавюртовском и Бабаюртовском районах.

Доля работников малых предприятий в общей численности занятых в экономике в 2013 году составила 4,5 процентов.

Наибольший удельный вес в общем количестве малых предприятий в 2012 году занимали предприятия торговли и общественного питания, их доля составила 39,4 %, доля строительных – 13 %, обрабатывающие предприятия – 10,3 %, добыча полезных ископаемых – 0,6%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 0,2%, в других отраслях – 36,5%.

В 2013 году республиканскими банками на развитие субъектов малого предпринимательства были выделены кредитные средства в сумме 1,28 млрд. рублей.

Наибольшая часть индивидуальных предпринимателей занята в розничной и оптовой торговле и в сфере оказания транспортных услуг. Практически не отслеживается деятельность индивидуальных предпринимателей, а объемы производимой ими продукции и налоговая отдача не учитываются.

В Республике Дагестан общий объем инвестиций необходимый для интенсивного развития малого предпринимательства недостаточен. Инвестиционный потенциал малых предприятий республики используется не в полной мере, суммарный объем инвестиций в основной капитал малых предприятий в 2013 году составил 687 млн. руб.[6]

Сумма налоговых отчислений от деятельности малых предприятий в республиканский бюджет с 2010 по 2012гг. составила 1763,7 млн. рублей, т.е. в 2010г. – 348 млн. руб., в 2011г.- 551 млн. руб., в 2012г. 501 млн. рублей.

В 2012 году количество малых предприятий составило около 4970 единиц с численностью работников 47,4 тысяч человек. До конца 2013 года оборот малых предприятий составит около 79600,1 млн. рублей, где оборот малых предприятий оптовой и розничной торговли составит 43267,68 млн. рублей, строительных работ – 8685,43 млн. рублей, обрабатывающих производств 10367,98 млн. рублей и других отраслей – 23894.78 млн. рублей.

В федеральном бюджете на 2015 год в разделе «Национальная экономика» были предусмотрены средства на софинансирование на конкурсной основе мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства в субъектах РФ в сумме 2500 млн. рублей, которые будут направлены на реализацию следующих проектов:

- создание сети бизнес - инкубаторов;
- поддержка экспортно-ориентированного малого бизнеса;
- развитие микро-финансирования малого бизнеса;
- поддержка инновационного малого бизнеса.[3]

В 2013 году Республика Дагестан не имела возможности участвовать в конкурсе на получение субсидий из федерального бюджета на создание бизнес - инкубатора, в связи с отсутствием средств в республиканском бюджете РД на 2013г., предусмотренных на эти цели.

В текущем году подготовлен и внесен пакет документов для участия в конкурсе по отбору субъектов Российской Федерации для финансирования из федерального бюджета создания республиканского бизнес - инкубатора.

В республике приняты законы Республики Дагестан «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Дагестан», «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Республике Дагестан», «О государственной поддержке юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты в Республике Дагестан с привлечением средств кредитных организаций».

Основными задачами экономической политики в сфере поддержки и развития малого предпринимательства в республике Дагестан на 2015 год являются создание правовых и экономических условий для дальнейшего развития малого предпринимательства, дополнительных рабочих мест, увеличение объемов производства продукции, рост налоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 14.06.1995г. № 88-ФЗ. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
2. Абдурашидова А.М. Мониторинг ситуации в секторе малого и среднего бизнеса в Республике Дагестан. - Махачкала: ООО «Лотос», 2012.
3. Амаров Ш. М Проблемы и пути развития малого предпринимательства в Республике Дагестан, Вестник Дагестанского научного центра,- №20, 2012.
4. Информация о развитии малого предпринимательства в Республике Дагестан в 2012 году и перспективы развития на 2013 год. Комитет по поддержке малого предпринимательства и потребительского рынка.
5. Основные показатели деятельности малых предприятий по данным ТО ФС Госстата по РД Малое предпринимательство в Дагестане. 2013: Стат.сб./Дагестанстат. – М., 2013.
6. Интернет-сайт: www.smbf.ru.

*Гамзатова М.А.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг в РФ.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, интернационализация РЦБ, надежность РЦБ, компьютеризация РЦБ, новые системы торговли, секьюритизация.

Рынок ценных бумаг (РЦБ) — это часть денежно-финансового рынка, включающего в себя операции по эмиссии и купле-продаже ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг в России - это молодой, динамичный рынок с быстро нарастающими объемами операций, со все более изощренными финансовыми инструментами и диверсифицированной регулятивной и информационной структурой.[2]

Несмотря на все отрицательные характеристики, современный российский фондовый рынок - это динамичный рынок, развивающийся на

основе: масштабной приватизации и связанного с ней массового выпуска ценных бумаг; быстро расширяющейся практики покрытия дефицитов федерального и местного бюджетов за счет выпуска долговых ценных бумаг; объявления первых крупных инвестиционных проектов производственного характера; расширяющегося выпуска предприятиями и регионами облигационных займов; быстрого улучшения технологической базы рынка; открывшегося доступа на международные рынки капитала; быстрого становления масштабной сети институтов - профессиональных участников рынка ценных бумаг и других факторов.

Формирование фондового рынка в России повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг.[3]

В данном разрезе возможно выделить следующие ключевые проблемы развития российского фондового рынка, которые требуют первоочередного решения.

1. Преодоление негативно влияющих внешних факторов, т.е. хозяйственного кризиса, политической и социальной нестабильности.

2. Целевая переориентация рынка ценных бумаг с первоочередного обслуживания финансовых запросов государства и перераспределения крупных пакетов акций на выполнение своей главной функции - направление свободных денежных ресурсов на цели восстановления и развития производства в России.

3. Улучшение качественных характеристик рынка:

наращивание объемов и переход в категорию классифицируемых рынков ценных бумаг (для того, чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся, размер капитализации рынка акций в процентах к номинальной стоимости ВВП должен достигнуть 30-40%, т.е. увеличиться в 10-15 раз), что невозможно без укрупнения и рекапитализации фондового рынка;

4. Повышение роли государства на фондовом рынке.

5. Проблема защиты инвесторов, которая может быть решена созданием государственной или полугосударственной системы защиты инвесторов в ценные бумаги от потерь.

6. Опережающее создание депозитарной и клиринговой сети, агентской сети для регистрации движения ценных бумаг в интересах эмитентов.

7. Реализация принципа открытости информации через расширение объема публикаций о деятельности эмитентов ценных бумаг, введение признанной рейтинговой оценки компаний-эмитентов, развитие сети специализированных изданий (характеризующих отдельные отрасли как объекты инвестиций), создание общепринятой системы показателей для оценки рынка ценных бумаг и т.п.

8. Реализация принципа представительства и консолидации регионов посредством:

а) создания консультативного органа, объединяющего представителей государственных органов, банков, небанковских инвестиционных институтов, регионов и публики;

б) передачи части прав по регулированию рынка регионам;

в) введения представителей публики в состав директоров регулятивных органов государства, саморегулируемых организаций, фондовых бирж;

г) создания системы экспертной поддержки и научного обслуживания рынка (экспертные советы ученых и т.п.).[4]

Основными перспективами развития современного рынка ценных бумаг на нынешнем этапе являются:

- концентрация и централизация капиталов;
- интернационализация и глобализация рынка;
- повышения уровня организованности и усиление государственного контроля;
- компьютеризация рынка ценных бумаг;
- нововведения на рынке;
- секьюритизация;
- взаимодействие с другими рынками капиталов.

Тенденции к концентрации и централизации капиталов имеет два аспекта по отношению к рынку ценных бумаг. С одной стороны, на рынок вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится основной, а с другой идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе как увеличения их собственных капиталов(концентрация капитала), так и путем их слияния в еще более крупные структуры рынка ценных бумаг(централизация капитала). В результате на фондовом рынке появляются торговые системы которые обслуживают крупную долю всех операций на рынке.

Интернационализация рынка ценных бумаг означает, что национальный капитал переходит границы стран, формируется мировой рынок ценных бумаг, по отношению к которому национальные рынки становятся второстепенными. Рынок ценных бумаг принимает глобальный характер. Торговля на таком глобальном рынке ведется непрерывно. Его основу составляют ценные бумаги транснациональных компаний.

Надежность рынка ценных бумаг и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка и усиление государственного контроля за ним. Масштабы и значение рынка ценных бумаг таковы, что его разрушение прямо ведет к разрушению экономического прогресса. Государство должно вернуть доверие к рынку ценных бумаг, что бы люди вкладывающие

сбережения в ценные бумаги были уверены в том, что они их не потеряют в результате каких-либо действий государства и мошенничества.

Компьютеризация рынка ценных бумаг – результат широчайшего внедрения компьютеров во все области человеческой жизни в последние десятилетия. Без этой компьютеризации рынок ценных бумаг в своих современных формах и размерах был бы просто невозможен. Компьютеризация позволила совершить революцию как в обслуживании рынка, прежде всего через современные системы быстродействующих и всеохватывающих расчетов для участников и между ними, так и в его способах торговли.

Нововведения на рынке ценных бумаг:

- новые инструменты данного рынка;
- новые системы торговли ценными бумагами;
- новая инфраструктура рынка.

Новыми инструментами рынка ценных бумаг являются, прежде всего, многочисленные виды производных ценных бумаг, создание новых ценных бумаг, их видов и разновидностей.

Новые системы торговли – это системы торговли, основанные на использовании компьютеров и современных средств связи, позволяющие вести торговлю полностью в автоматическом режиме, без посредников, без непосредственных контрактов между продавцами и покупателями.

Новая инфраструктура рынка - это современные информационные системы, системы клиринга и расчетов, депозитарного обслуживания рынка ценных бумаг.

Секьюритизация - это тенденция перехода денежных средств из своих традиционных форм в форму ценных бумаг; тенденция перехода одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов.[1]

Развитие рынка ценных бумаг вовсе не ведет к исчезновению других рынков капиталов, происходит процесс их взаимопроникновения. С одной стороны, рынок ценных бумаг оттягивает на себя капиталы, но с другой – перемещает эти капиталы через механизм ценных бумаг на другие рынки, тем самым способствует их развитию.[4]

Использованные источники:

1. Национальная электронная библиотека
2. Учебник «Рынок ценных бумаг». под редакцией Галанова В.А., Басова А.И., М., 2010 г
3. Килячков А.А.. «Практикум по российскому рынку ценных бумаг». М., 2010 г.
4. Журнал «Рынок ценных бумаг», № 15 2013 г.

Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Ганиева Р.Д.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Деятельность любого предприятия в конкурентной среде всегда сопряжено с той или иной степенью риска. Риск сопутствует любой предпринимательской деятельности, но в сфере производства риск является наиболее вероятным по сравнению с любым другим видом деятельности[4].

Для того, чтобы компания смогла не только выжить на рынке, но и закрепить свои позиции, руководитель должен уметь своевременно выявлять и оценивать финансовые риски, а так же принимать эффективные управленческие решения по их минимизации[3].

Финансовый риск – это риск, обусловленный структурой источников средств, речь идет не о рисковости вложения капитала в те или иные активы, а о рисковости политики и отношении целесообразности привлечения тех или иных источников финансирования деятельности компании[3].

Финансовые риски существенно влияют на эффективность работы предприятия. При этом финансовые риски поддаются не только учету, но и управлению. Финансовый риск предприятия представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации[3].

Финансовые риски можно разбить на три вида:

- Валютный риск, представляет собой вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим проведением расчетов по нему. В свою очередь он включает в себя экономический риск, риск перевода, а так же риск сделок.

- Кредитный риск связан с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа.

- Инвестиционный риск связан со спецификой вложения денежных средств предприятия в различные инвестиционные проекты. К основным видам инвестиционного риска относится капитальный риск, селективный, процентный, страновой, операционный, временной, риск законодательных изменений, риск ликвидности, а так же инфляционный риск[5].

Исходя из вышеизложенного, следует сказать, что при принятии решений для достижения предприятием положительных результатов в своей деятельности необходимо управление финансовыми рисками.

Различают такие методы управления риском как уклонение, предупреждение и контроль возможных потерь, лимитирование, диверсификация, страхование, сохранение риска и передача риска, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах.

После того как выбраны подходящие методы формируется общая стратегия их комплексной реализации, выделяются требуемые материальные и финансовые ресурсы, распределяются задачи между исполнителями.

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий.

Главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости[1].

Основными задачами при реализации данной цели являются

- выявление сфер повышенного риска финансовой деятельности предприятия, генерирующих угрозу его финансовой безопасности

- всесторонняя объективная оценка вероятности наступления отдельных рискованных событий и связанных с ними возможных финансовых потерь.

- обеспечение минимизации уровня финансового риска по отношению к предусматриваемому уровню доходности финансовых результатов.

- беспечение минимизации возможных финансовых потерь предприятия при наступлении рискованного события.

Для более эффективного управления финансовыми рисками каждая из вышеуказанных задач нуждается в определении конкретного плана действий, а в некоторых случаях – в разработке внутрифирменных регламентов. При этом данные регламенты должны четко определять кем, когда и какое действие должно быть осуществлено для того, чтобы результат этого действия был наиболее эффективным.

В связи с этим различают следующие подходы к управлению финансовыми рисками:

- 1.Активное управление, которое предполагает максимальное использование имеющейся информации и средств, для минимизации рисков.

- 2.Адаптивный подход. Здесь предполагается адаптация к сложившейся ситуации.

- 3.Консервативный подход. В данном случае управление направлено на локализацию ущерба и нейтрализации его влияния на последующие события.

Указанные подходы требуют комплексного использования, так как они унифицированы, в то время как финансовые риски многообразны и в разных ситуациях они проявляются по-разному[2].

В общем виде управление финансовыми рисками предприятия осуществляется по следующим основным этапам:

1. Формирование информационной базы управления финансовыми рисками
2. Идентификация финансовых рисков
3. Оценка уровня финансовых рисков
4. Оценка возможностей снижения исходного уровня финансовых рисков
5. Установление системы критериев принятия рискованных решений
6. Принятие рискованных решений
7. Выбор и реализация методов нейтрализации возможных негативных последствий финансовых рисков
8. Мониторинг и контроль финансовых рисков[1].

Контроль выполнения и анализ эффективности результатов принятых решений является заключительным этапом, на котором составляется отчетность по рискам. На основе данной отчетности оценивают эффективность использования отдельных инструментов риск - менеджмента, а так же общих затрат на его реализацию[2].

В заключении отметим, что для эффективного управления финансовыми рисками предприятия и рисками вообще необходимо опираться на научные разработки, умело комбинировать известные методы и применять их в ежедневной работе. Главное, чтобы система управления финансовыми рисками была простой, практичной и соответствовала стратегическим целям предприятия[3].

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент [Текст] учебник/ В.В. Ковалев – Проспект, 2007.;
2. Саяхова, Э.В., Галлямова, А.Ф. Финансовые риски предприятия [Текст]: Социально – экономические аспекты развития современного общества: материалы международной научно – практической конференции(18 декабря 2012 г.) – в 2-х частях – ч.2. Отв. ред. А.Н. Плотников – Издательство ЦПМ « Академия бизнеса», 2012 – 157 с.
3. Саяхова, Э.В., Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Текст] / Понятие рисков в малом предпринимательстве / Э.В.Саяхова – М.: Издательство « Перо», 2013.- 116с.
4. Евстратов, Е.М. Методологические особенности управления финансовыми рисками компании [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/> Финансовый менеджмент. Риск-менеджмент [Электронный ресурс] Режим доступа: www.Grandars.ru
5. Евстратов, Е.М. Методологические особенности управления финансовыми рисками компании [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

О КОРРЕЛЯЦИИ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА И УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Комплексная оценка благосостояния граждан, уровня и качества их жизни предполагает использование широкой линейки показателей, в числе которых валовой внутренний продукт на душу населения, совокупный денежный доход, разнообразные индексы развития. До последнего времени предпочтение отдавалось монетарным измерителям, позволяющим осуществлять количественную оценку индивидуального и общественного благосостояния. Бесспорное лидерство принадлежало валовому внутреннему продукту на душу населения как наиболее точному показателю индивидуальной полезности. Вместе с тем показатель ВВП не может считаться безупречной характеристикой благосостояния по ряду причин, о чем неоднократно упоминалось в дискуссиях по данной тематике.

В частности он не отражает услуг домашних хозяйств, потребляемых в семье, степени удовлетворения работников от своей работы, досуга, неравномерности распределения доходов. Данный показатель включает затраты, которые увеличивают его размер, но не тождественны росту благосостояния. Среди них издержки, связанные с экологическим ущербом для окружающей среды: загрязнение воздуха и воды, промышленные отходы, перенаселение городов и т. д.

Создание более точных индикаторов общественного благосостояния является «горячей темой» публичных дискуссий и важной задачей любого правительства. В течение последних лет число альтернативных показателей резко увеличилось, как и число инициатив со стороны ведущих институтов, осуществляющих мониторинг благосостояния. «Пришло время сместить акценты нашей системы измерений с измерения экономического производства на измерение человеческого благосостояния», — отмечают авторы доклада Комиссии по измерению результатов экономического развития и социального прогресса Д. Стиглиц и А.Сен [1].

В этой связи растет интерес исследователей к социальным индикаторам, позволяющим проводить более точную оценку степени удовлетворения членов общества условиями материальной и нематериальной жизни. Возрождение утилитаристской традиции все чаще связывают с реализацией принципа «наибольшее счастье наибольшего числа людей», воплощающего идеал социальной справедливости и экономической эффективности.

По нашему мнению расширение показателей определяется двойственностью методологии в оценке благосостояния. Как справедливо было отмечено: «Если иметь ввиду благосостояние в узком смысле, как результат потребления материальных и нематериальных благ, то это экономическое благосостояние. Если же раздвинуть границы понятия за рамки процесса потребления с учетом состояния различных институтов общества, в том числе политических, идеологических и гражданских, то благосостояние как степень удовлетворенности процессами потребления и условиями жизни - это полезность в оценке любого члена общества» [2, с. 63] .

Широко известен и общепризнан показатель чистого экономического благосостояния (NEW), корректирующий ВВП путем вычитания отрицательных факторов, добавления стоимости нерыночной деятельности, а также оценки досуга. Концептуально близким NEW является индекс устойчивого экономического благосостояния (ISEW), активно используемый в расчетах с 80-х гг. XX в. В данном индикаторе учтены домашние услуги нерыночного характера, увеличение внешнего долга семей, спад благосостояния в результате усиливающейся концентрации доходов. Специалистами Программы развития ООН был разработан еще один комплексный показатель- индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index) HDI. Он отражает уровень достижений общества в области развития человеческих ресурсов, а именно, соответствие условий формирования благосостояния населения в стране общепризнанным критериям благополучия.

Комплексные индексы, как можно заметить, строятся с учетом широкой базы показателей. Среди них принято выделять субъективные индикаторы, выявляемые путем социологических опросов, а также объективные индикаторы, то есть данные официальной статистики, характеризующие качество жизни. При построении субъективных индикаторов используется ординалистский подход, когда обследуемые определяют по шкале предпочтений порядковый номер своего уровня счастья в диапазоне «очень удовлетворен»-«совсем не удовлетворен». Данная оценка формируется под влиянием разнообразных факторов. Первоочередное значение в системе экономических факторов имеет уровень экономического развития общества, в том числе среднедушевые доходы населения, показатели инфляции и безработицы, качество государственных услуг, медицины, образования. Чрезвычайно актуальны для эмоционального благополучия человека неэкономические факторы, такие как семейное положение, уровень образования, профессиональная принадлежность, половозрастные характеристики. Практически на том же уровне по степени воздействия находятся климатические условия и состояние окружающей среды, состояние политической системы и правопорядок.

Между объективными показателями экономического развития и данными эмпирических исследований существует довольно тесная зависимость. Широко известен метод сопоставления среднедушевого уровня ВВП с показателями эмоционального благополучия. Выборочные обследования населения развитых стран показывают положительную корреляцию между этими показателями, на основании чего представляется правильным утверждение: «Чем богаче нация, тем она счастливее». Вместе с этим рост ВВП приводит к изменению норм, на которых основываются субъективные представления граждан о материальном благополучии. В этом случае возникает так называемый «парадокс Истерлина» – ситуация, когда, несмотря на высокий уровень подушевого ВВП, индивидуальные оценки эмоционального благополучия не высоки.

Взяв за основу широко известный показатель HPI (Happy Planet Index-индикатор счастья), который учитывает результаты социологических опросов (субъективные индикаторы), а также данные о продолжительности жизни, ресурсоемкости потребления и подушевом ВВП, можно убедиться, что поначалу корреляция между ними довольно высока. Но, она быстро исчезает, когда подушевой ВВП превышает \$4 тыс. по паритету покупательной способности. HPI, как и другие индексы счастья, появился именно потому, что богатые страны достигли уровня, при котором их граждане начинают сомневаться в материальных ценностях.

Парадокс Истерлина подтвердился как для США, так и для большинства стран Европы. Обобщение результатов эмпирических исследований в пореформенной России показало наличие устойчивой связи между динамикой ВВП и уровнем эмоционального благополучия. Падение объемов производства и длительная стагнация вызвали резкое снижение уровня удовлетворенности жизнью. Однако переход к фазе экономического роста с 2000 г., не повлек соответствующего роста положительных оценок населения. Причину этого исследователи усматривают в повышении трудовых нагрузок, росте рисков и неопределенностей рыночной среды, стремительной коммерциализации социальной сферы. При заметно возросшем ВВП в России, значения индекса HPI практически не меняются (34,5) и составляют 122 позицию в группе обследуемых стран [1].

Как видим существует необходимость уточнить парадокс Истерлина. При относительно низком уровне ВВП на душу населения, характерном для стран с развивающимися рынками, по мере его повышения растет и уровень счастья нации. Если же уровень подушевого ВВП высок, его дальнейшее увеличение не приводит к подобному результату.

В общем случае парадокс Р. Истерлина объясняется так называемым «мотивом статуса», в соответствии с которым человек стремится преуспеть относительно других. В соответствии с гипотезой относительного дохода существует зависимость индивидуального уровня потребления от относительного дохода. В этом случае наблюдается положительная

зависимость между индивидуальным доходом и удовлетворенностью благополучием на фоне неизменности доходов остальных представителей социальной выборки.

Не менее важным в объяснении данного экономического феномена является учет особенностей социально-экономической системы. Там где принципы социального государства реализуются в полной мере, благосостояние общества не конфликтует с индивидуальным благосостоянием. Очередное обследование граждан стран Северной Европы в сопоставлении с гражданами континентальной Европы показало, что первые в большей мере удовлетворены своей жизнью, чем вторые. При относительно небольших расхождениях в показателях среднедушевых доходов существует заметный разрыв в уровне социальных гарантий и социальной помощи респондентам обеих групп.

Справедливым будет утверждение о том, что «...сам по себе экономический рост не гарантирует достижения индивидуального благосостояния. Он выступает необходимым, но не достаточным условием качества жизни в современном обществе. Принципиальное значение имеет комплекс мер социальной политики с целью развития человеческого потенциала, демократических институтов, качества социальной среды» [3, с.153].

Использованные источники:

1. Школьник И.В. Теория и практика общественного благосостояния. Актуальные проблемы модернизации экономики России: монография /Под общ.ред. И.А. Ашмарова ВГТУ. –Воронеж: Изд-во «Институт ИТОУР»,2010
- 3.Школьник И.В., Рыканова Е.А. Социальные индикаторы благосостояния. Материалы X-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. ВГТУ, 2013.
2. Доклад Комиссии по измерению основных показателей экономической деятельности и прогресса. [//www.stglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm](http://www.stglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm)

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Кудрявцева А.В.
студент
факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

МЕХАНИЗМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНЕШНИХ ДИСБАЛАНСОВ И ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К НИМ

Актуальность изучения механизмов образования внешних дисбалансов и приспособительного механизма к ним определяется достаточно сложной современной внешнеэкономической обстановкой, складывающейся в настоящее время для России и связанной с событиями, происходящими на Украине. С серьезными трудностями и убытками для экономики, внешнее приспособление российской экономики, как правило, обеспечивается с помощью сжатия или расширения внутреннего спроса. За счет изменения обменного курса обеспечиваются механизмы адаптации. Средний рост ВВП в России возможен на уровне 2,2 %, при этом лишь сохраниться устойчивость платежного баланса.

За последние годы особое внимание уделяется тематике внешних дисбалансов и в экономической политике, и в экономических исследованиях. Одной из главных причин кризиса 2008 – 2009 гг. были глобальные дисбалансы, и они по-прежнему остаются в списке основных факторов риска для мировой экономики.

В предкризисный период резкий рост дисбалансов проходил на фоне ускорения глобализации. После глобального финансового кризиса масштабы дисбалансов несколько снизились, однако остаются значительными. Сократились и наиболее крупные дисбалансы: дефицит СТО в США уменьшился вдвое, а профицит в Китае снизился за это время еще больше: с 10,1 до 2,6 % ВВП. Такие изменения, разумеется, не исключают возможности увеличения дисбалансов в будущем.

Опыт последних десятилетий показал, что значительные внешние дисбалансы, говорят о том, что страна подвергается серьезным макроэкономическими рисками. Внешние дисбалансы угрожают устойчивости как отдельных стран, так и всей мировой экономики. Серьезным источником глобальных рисков стал дефицит СТО на уровне 6 % ВВП, в крупнейшей экономике мира – США, который сформировался в 2005 – 2006 гг.

Из-за стойкости дисбалансов возрос интерес международных властей к проблеме внешних адаптаций. В 2007 г. МВФ принял решение изменить характер наблюдения за политикой стран – членов организации: в его центр

была поставлена проблема внешней устойчивости. «Большая двадцатка» также признала внешние дисбалансы одной из главных угроз для стабильности мировой экономики и разработала предложения по их ограничению.

Отношение к проблеме внешних дисбалансов существенно эволюционировало. Неоклассические представления были широко распространены в 1980 – 1990 гг., согласно которым рациональные решения экономических агентов, направленные на сглаживание потребления, отражаются на сальдо текущего счета. Неоклассическая теория, с точки зрения макроэкономической политики, постулирует не существенную значимость сальдо текущего счета как ориентира политики в той степени, в какой оно определяется действиями частного сектора.

Тем не менее, международный опыт продемонстрировал, что на самом деле значительный дефицит внешнего счета часто выступает предвестником болезненного кризиса.

Также выделяют три схемы внешней адаптации: внутреннюю, внешнюю и смешанную. Далее подробнее остановимся на рассмотрении данных схем.

Внутренняя схема адаптации, на которую пришлось половина всех выявленных эпизодов, сопровождается существенным замедлением производства при некотором повышении реального валютного курса. Негативную динамику потребления обуславливает снижение роста внутреннего спроса. При условии роста экспорта и сокращения импорта счет текущих операций улучшается почти в равной степени.

Внешняя схема адаптации характеризуется существенным снижением реального обменного курса и ускоряет рост ВВП. Соотношение экспорта и импорта к ВВП на фоне девальвации повышается, однако экспорт растет также в долларовом выражении, что обеспечивает требуемую коррекцию СТО.

Смешанная схема адаптации, сочетает оба предыдущих механизма. При данной схеме одновременно замедляется рост внутреннего спроса и производства и происходит резкая девальвация. Следовательно, внутренняя схема адаптации в основном обеспечивается сжатием внутреннего спроса и, следовательно, импорта, а внешняя – повышением конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках. Экономика по внешней схеме после адаптации укрепляется, а вот после смешанной и внутренней – наоборот, возвращается назад, так как идет сокращение внутреннего спроса и производства.

Отчасти выбор схемы адаптации зависит от обстоятельств. Так, внутренняя адаптация повышается при перегреве экономики: избыточное укрепление валюты, наоборот, делает более вероятной внешнюю. И всё-таки, определяющую роль играют устойчивые свойства экономики,

реализующиеся в эластичности экспорта и импорта по реальному обмену курсу и внутреннему спросу.

Совмещение сокращения внутреннего спроса с глубокой девальвации и замедлением экономики, а также за счет снижения импорта говорит о том, что для России характерна внешняя адаптация преимущественно по смещенной схеме.

Анализируя внешний баланс важно оценить уровень его устойчивости. МВФ определяет внешнюю устойчивость как состояние платежного баланса, которое не дает оснований ни в текущий момент, ни в будущем для опасных колебаний обменного курса. Для решения данной задачи предлагаются следующие подходы.

1. Эвристический подход: порог в процентах ВВП, без учета индивидуальных особенностей страны. Из исследований Фройнд вытекает, что для каждой страны характерен свой порог, после прохождения, которого начинается коррекция.

2. Подход динамической устойчивости: приведенная стоимость сальдо текущего счета должна быть не меньше приведенной стоимости выплат по внешнему долгу.

Сравнивая данные подходы, подход динамической устойчивости на практике позволяет точнее выделять страны с повышенной внешней уязвимостью. Хотя при использовании данной методики возникают значительные сложности при определении допустимого в будущем уровня дефицита.

3. Оценка равновесного сальдо на основе межстрановых панельных регрессий. При этом выделяют следующие факторы, которые влияют на данный показатель:

- международная инвестиционная позиция;
- демографические факторы (доля населения в трудоспособном возрасте и ее ожидаемое изменение);
- уровень экономического развития (величина ВВП на душу населения) и потенциальные темпы роста;
- переменные фискальные политики (бюджетный дефицит, уровень социальных расходов);
- экзогенные внешнеторговые переменные (рост ВВП стран – торговых партнеров, условия торговли и их волатильность);
- открытость к потокам капитала и склонность международных инвесторов к риску.

Данный подход позволяет проследить эволюцию равновесного сальдо при проведении фискальных и структурных реформ.

Для нефтеэкспортирующих стран, в ряде исследований использована модификация регрессионного подхода. Также известно, что на начальном этапе разработки месторождений такие страны испытывают большую потребность в инвестициях; следовательно, невысокая степень исчерпания

ресурсов может ассоциироваться с более низкой величиной сальдо текущего счета. В то же время страны с высокой степенью истощения ресурсов могут финансировать дефицит текущего счета благодаря накопленным ранее нефтегазовым фондам и другим зарубежным активам, и знак влияния этого показателя в априори неочевиден.

В последние годы проводились оценки равновесной величины счета текущих операций для России, полученные значения существенно различались в зависимости от методологии и рассмотренного интервала. Равновесное значение сальдо эволюционирует во времени, с учетом изменения фундаментальных факторов. Также отметим, что высокие издержки внешней коррекции говорят о том, что поддержание объективно обоснованного уровня счета текущих операций должно стать в нашей стране одним из приоритетов макроэкономической политики.

Все выше отмеченные подходы, в их единстве и правильном сочетании можно рассматривать как механизм адаптации к сложным экономическим вызовам, обусловленным происходящими политическими событиями.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор*

кафедра теории экономики, товароведения и торговли

*Шабанова Н.В.
студент*

*факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий*

Россия, г. Воронеж

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Рассматривая инновационное развитие на государственном и корпоративном уровнях, можно заметить существенное отставание России от мировых лидеров по технологическому уровню которое не позволяет достичь успехов в создании национальной инновационной системы. Необходима нацеленность на повышение производительности труда и качества продукции, так же обременение ряда предприятий непрофильными активами, неконкурентоспособность на рынке высокотехнологичных товаров внутри страны и за рубежом. В свою очередь инновации должны быть ориентированы на все сферы жизни общества, а не только на высокие технологии или производства, их внедрение должно координироваться в цепочках поставок, а так же через холдинги, корпорации и систему государственных институтов. Необходимым и своевременным является целевая ориентация на повышение производительности, рентабельности, операционной эффективности и в конечном счете конкурентоспособности.

Для развития конкурентоспособности в пищевых сегментах рынка, необходимо выстраивание системы интеграции с научными и образовательными центрами в части подготовки кадров и в модернизации инфраструктуры, позволяющей эффективно реализовать цикл от поисковых исследований, опытно-конструкторских работ до внедрения новых технологий в промышленное производство. Для сотрудничества предприятий необходимо координировать управляющую компанию. При этом должны иметься базовые критерии функционирования и шесть ключевых факторов успеха данной координации в системе взаимодействия:

- интенсивный характер выполнения НИОКР;
- доступность и высокое качество кадрового обеспечения;
- высокая эффективность коммерциализации технологий;
- доступ к источникам финансирования;
- доступность и развитость инфраструктуры;
- доступ к развитым сетям поставок и наличие обширной сбытовой сети.

Проблему повышения конкурентоспособности экономики невозможно решить без государственного сектора и роста эффективности системы управления инновационным промышленным развитием. Так же необходимы скоординированные системные усилия, без которых даже крупные инновационные проекты, финансируемые государством, не улучшают инновационный климат, так как поддержка ориентирована на точечные инновации либо на предприятия оборонно-промышленного комплекса, который находится под грузом экономических и кадровых проблем. Для обеспечения конкурентоспособности перед высокотехнологическими предприятиями промышленности поставлен спектр задач, которые решены с помощью новых форм сотрудничества и эффективного взаимодействия с системой высших учебных заведений и научных учреждений.

Что касается стратегического развития экономики, то следует обратить внимание не только на улучшающие, но и на прорывные инновации. На основе институциональных принципов и проектном финансировании государственные органы четко определяют подход к развитию НИС.

Взаимодействие компаний и государства в реализации намеченных инновационных преобразований позволит наладить существенное ускорение процесса оптимизации административных регламентов в сфере инноваций, в рамках новых, инновационных подходов и схем управления.

Стимулы к инновационному развитию предприятий искажает преодоление административных барьеров при осуществлении инвестиций на модернизацию, зачастую происходящее под влиянием субъективных факторов. Решением проблемы стало изменение системы государственного заказа и инвестиционной поддержки инноваций. В результате чего предприятия смогут эффективнее осуществлять инновационную

модернизацию. Государственное участие целесообразно также для финансирования НИОКР.

Имея системные основы часть ограничений инновационного развития России не может быть преодолена исключительно административным ресурсом. С точки зрения предпринимательства именно такие инициативы составляют основу инновационной политики государства в последние годы. При рассмотрении данной задачи возникает множество вопросов к системе государственного регулирования. Должен быть создан мощный фундамент на местах. При этом без четкой формулировки задач и целей со стороны субъектов промышленности, образования и науки невозможно добиться эффективности и конкурентоспособности - при любых попытках координации, вне зависимости от форм и методов. У субъектов должны появиться стратегии и планы по их реализации, обеспеченные ресурсами и координационными механизмами. В свою очередь государство в этом вопросе может помочь институционально путем создания технопарков особых, экономических зон, технологических платформ, инновационных федеральных кластеров и т.д.

Взаимодействие в реализации намеченных инновационных преобразований позволяет наладить существенное ускорение процесса оптимизации административных регламентов в сфере инноваций, в рамках новых, инновационных подходов и схем управления. Для инновационного развития нужно определить так же субъекты интеграции, взаимодействие с которыми может дать синергетический эффект в научно-технологической и экономической сфере, а также послужить точкой роста для формирования перспективного рынка сбыта с использованием инструментов поддержки федерального и регионального уровней.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод что созданная устойчивая модель, нацеленная на реализацию стратегии развития и примененные ключевые инструменты, позволят на основе координации с поставщиками и потребителями, вузами и научными учреждениями решить комплекс системных проблем и получить синергетический эффект от реализации взаимовыгодного взаимодействия.[1]

Использованные источники:

1. Брыкин А., Шумаев В. Опыт инновационного развития на основе интеграции //Экономист. - 2013 - №3

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Соловьева В.А.
студент
факультета экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАРАСТАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ

Россия – богатая страна с бедным населением. В условиях рыночных отношений социальное расслоение общества является одной из наиболее острых проблем, с которой сталкиваются многие страны, и Россия здесь не исключение. Запредельным называет расслоение населения России по доходам и глава государства В.В. Путин.

Многое говорится о путях преодоления расслоения населения, однако за последние годы разрыв в доходах фактически не уменьшается (табл.1).

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по 20%-ным группам населения:								
первая (с наименьшими доходами)	5,9	5,4	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2
вторая	10,4	10,1	9,8	9,8	9,8	9,8	9,9	9,8
третья	15,1	15,1	14,8	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9
четвертая	21,9	22,7	22,5	22,5	22,5	22,5	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	46,7	46,7	47,8	47,8	47,7	47,7	47,4	47,6

Источник: Россия в цифрах-2013.-М.: Росстат. 2013

Наряду с анализом расслоения населения по доходам по 20%-ным группам был проведен анализ доходов 131 миллиардера России за 2012 г. в сравнении с доходами основных групп бюджетников – работников здравоохранения, образования и пенсионеров. Цифры получаются более значительные (табл.2).

Данные оценки являются экспертными, но они дают достаточно корректное представление об остроте проблемы поляризации населения по доходам.

Таблица 2

Сравнительная характеристика миллиардеров и бюджетников в России
в 2012 г.

	Сумма активов		Сумма дохода в	Сопоставимая численность		
	Млрд. долл.	Млрд.р.		Пенсионер ов (годовой размер пенсии 108,5 тыс. р.), тыс. человек	Работников здравоохранен ия (годовая зарплата 249,2 тыс.р.), тыс.человек	Работнико в образовани я (годовая зарплата 228,4 тыс.р.), тыс.челове к
А.Усманов	18,72	581,1	116,2	1070,9	446,3	508,8
В.Лисин	17,20	533,9	106,8	984,3	428,6	467,6
В.Вексельберг	15,94	494,8	99,0	912,4	397,3	433,4
М.Фридман	15,32	475,5	95,1	876,5	381,6	416,4
М.Прохоров	15,25	473,4	94,7	872,8	380,0	414,6
А.Мордашов	14,14	438,9	87,8	809,2	352,3	384,4
Л.Михельсон	13,74	426,5	85,3	786,2	342,3	373,5
О.Дерипаска	12,64	392,3	78,5	723,5	315,0	343,7
В.Потанин	12,32	382,4	76,5	705,1	307,0	334,9
В.Алекперов	12,03	373,4	74,7	688,5	299,8	327,1
Р.Абрамович	11,53	357,9	71,6	659,9	287,3	313,5
Г.Тимченко	11,48	356,3	71,3	657,1	286,1	312,2
Г.Хан	9,74	302,3	60,5	557,6	242,8	264,9
Д.Рыболовлев	8,68	269,4	53,9	496,8	216,3	236,0
Итого	-	-	1171,9	10800,9	4702,6	5130,9
С.Галицкий	8,26	256,4	51,3	472,8	205,8	224,6
И.Махмудов	7,65	237,4	47,5	437,8	190,6	207,9
А.Кузьмичев	7,61	236,4	47,2	435,0	189,4	206,7
Всего	-	-	1317,9	12146,5	5288,5	5770,2

По данным: Все миллиардеры России 2013 г. (СЕО).

Наиболее богатым человеком России по версии СЕО, что совпадает и с данными Bloomberg и Forbes, является владелец «Металлоинвеста» А. Усманов. По расчетам, он получил чистый доход в размере около 116.2 млрд. руб.. что равнозначно годовым доходам 1.071 млн. пенсионеров, или 446.3 тыс. работников здравоохранения, или 0.5 млн. работников образования. Другой миллиардер, бывший кандидат в президенты. М. Прохоров, получил доход, эквивалентный доходам 873 тыс. пенсионеров, или 380 тыс. работников здравоохранения, или 415 тыс. работников образования. По официальным данным за последние 10 лет доходы населения выросли в 12 раз, однако доходы миллиардеров росли более высокими темпами, чем темпы роста заработной платы бюджетников (табл.3).

Таблица 3

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата
работников организаций по видам экономической деятельности и средний
размер назначенных пенсий**

	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Вся экономика	2223	8555	13593	17290	18638	20952	23369	26822
Образование	1240	5430	8778	11317	13294	14075	15809	19032
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1333	5906	10037	13049	14820	15724	17545	20777
Средний размер назначенных пенсий	694	2364	3116	4199	5191	7476	8203	9041
в % к предыдущему году	128	110	105	118	111	135	101	105

Источник: Росстат

Неоднократно глава государства В.В. Путин и в своих статьях в предвыборной кампании на должность президента говорил о необходимости преодоления избыточного расслоения населения по доходам. В данной ситуации, по советам «либеральных» экономистов, он считает главным повышать доходы малоимущих слоев населения и формировать средний класс. Однако практически во всех странах мира наиболее эффективным инструментом преодоления избыточного расслоения общества по доходам является прогрессивное налогообложение. Действующая плоская шкала налогообложения предложенная «либералами» в начале 2000-х гг. не увеличила поступления от налога на доходы физических лиц, как полагалось.

Стоит отметить, что основным аргументом против введения прогрессивной шкалы налогообложения является предположение о том, что богатые будут уклоняться от уплаты налогов, уводя доходы в офшоры. Однако все эти годы фактически так и происходило. Доходы вывозились в офшоры и налоги не платились.

По данным ЦБ РФ чистый отток капитала в 2012 году за 10 месяцев составил 61 млрд. долл. и эта цифра увеличивалась. Аналогичная динамика и в 2013 году. Теневые и криминальные доходы выводят в оффшорные зоны и за границу, скрываясь от налогообложения.

Часто высказывается довод о том, что нашей налоговой службе не справиться с учетом доходов и уплаты налогов, администрированием прогрессивного налогообложения. Но можно привлечь зарубежный опыт, ведь налоги по прогрессивной шкале платят практически везде, кроме России.

По крупным налогоплательщикам необходимо создать специальные группы по контролю за доходами и налоговыми платежами. Так сумели в свое время учесть фактически все активы и доходы «ЮКОСа» и добиться

перечисления в бюджет почти 1 трлн.р. Таким образом, дополнительные затраты на налоговые службы здесь вполне бы окупились за счет увеличения поступлений от налогов по этому источнику.

Расчеты показывают, что переход к прогрессивной шкале налогообложения обеспечит поступления дополнительных доходов государству. Например, если бы богатые платили налог по европейским ставкам, а именно 50%, дополнительные доходы составили бы 1391 млрд. руб. (2782,3 млрд. руб. \times 0,5). Этих средств вполне хватило бы на решение многих социальных проблем, к примеру - на удвоение заработной платы врачам и учителям, существенное увеличение пенсий.

К сожалению, руководство страны по-прежнему считает нецелесообразным введение прогрессивной шкалы налогообложения. Так как руководители не соглашались с предлагаемыми мерами, взять на себя инициативу мог бы Российский союз предпринимателей. Например, пятая группа населения платит налог 25-30%, четвертая группа - 20, третья - 15, вторая - 10%, а первая группа - бедные - освобождается от налога.

Бояться утечки капитала за рубеж бессмысленно, поскольку основной источник доходов миллиардеров России - это и нефть, и газ, и железная руда, и полиметаллы - все находится в России. Следует активизировать расчеты и подготовку законодательной базы для введения налогов на роскошь и паразитическое потребление. Более активными должны быть действия по деофшоризации капиталов российских компаний.

Следует учитывать, что помимо 131 миллиардера в стране еще более 100 тыс. миллионеров и мультимиллионеров. Если посчитать их доходы и соответственно налоги, которые они должны будут платить по прогрессивной шкале налогообложения, цифры дополнительных бюджетных поступления будут еще более впечатляющими. Появятся дополнительные источники бюджетных доходов, что позволит мобилизовать дополнительные доходы государства для решения социальных проблем.

Использованные источники:

1.Смирнов В. Социальное расслоение и прогрессивная шкала налогообложения, // Экономист/ В. Смирнов, Т. Лукьянчикова. - №12. - 2013. - 33-37

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Мартынова К.Р.
студент
факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С КОРРУПЦИЕЙ – ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В РОССИИ

Коррупция трактуется в современной справочной литературе как подкуп, а также продажность должностных лиц, общественных, политических и экономических деятелей. Она характеризуется как преступная деятельность в экономической, политической, военной и прочих сферах, состоящая в том, что должностные лица, пользуясь своей властью, получают незаконный доход в виде денег, ценностей в целях личного удовлетворения, обогащения.

Общепризнанным является тот факт, что между уровнем коррупции, эффективностью хозяйственной деятельности и ростом общественного благосостояния существует обратная связь – чем выше коррупция, тем хуже деловой климат, складывающийся в стране, и ниже уровень общественного благосостояния. Федеральное правительство уделяет большое внимание усилению борьбы с коррупцией на всех уровнях власти, т.к. уровень коррупции в стране является одним из критериев определения создания благоприятных условий ведения бизнеса. Этот рейтинг является «путеводной звездой» для инвесторов разных стран, когда они выбирают наиболее привлекательную страну для вложения своих капиталов. Чем выше рейтинг, тем выше шансы, что Россия привлечет к себе дополнительные капиталы. Они, в свою очередь, означают дополнительные рабочие места, дополнительный выпуск продукции и, в конечном итоге, дополнительные доходы, как отдельных предприятий, так и всей экономики в целом. В последние годы для сокращения уровня коррупции были сделаны существенные шаги, в результате чего России удалось переместиться с 120 на 112 место. Однако она пока далека от того, что намечает наше правительство, которое считает, что к 2018 г. страна должна занимать 20-е место в этом рейтинге. Данная цель похвальна и вызывает уважение, однако надо иметь в виду, что продвижение к ней зависит не только от успехов, которые достигаются внутри нашей страны, но и от успехов других стран, движущихся в том же направлении. Надо также понимать, что каждая страна стремится изменить ситуацию к лучшему и борется за повышение своего статуса.

Но сокращение коррупции не единственный, хотя и немаловажный критерий создания благоприятных условий деловой активности, существуют и другие критерии, к которым, в частности относится снижения уровня бюрократии, простота оформления документации, ясность и предсказуемость деятельности налоговых органов, и многое другое. Анализ истории существования коррупции показывает, что она существует с незапамятных времен, ее уровень во многом зависит от устройства государства, мудрости государственных деятелей, целенаправленной борьбы с ней. Однако самые суровые законы, вплоть до смертной казни, которые и в настоящее время существуют в Китае и Северной Корее, не смогли свести ее к нулю, и полностью от нее избавиться.

Коррупция столь непобедима потому, что она не только экономическое, но и социальное явление, т.е. зависит от морали, нравственности, жизненных критериев тех людей, которые находятся у власти. Как хорошо известно, власть развращает, а абсолютная власть развращает абсолютно. Поэтому в борьбе с коррупцией надо обращать внимание как на экономические, так и социальные корни этого явления.

Вместе с тем, составление рейтинга полезно тем, что позволяет ранжировать государства и их экономики с большей или меньшей степенью адекватности реально сложившимся условиям, тем самым ориентируя направления бизнеса на капиталовложения. Так, рейтинг Всемирного банка показывает, что страны Балтии и бывшие социалистические страны, имеют лучшую предпринимательскую среду, чем Россия. Достаточно убедительная статистика свидетельствует о том, что Россия на сегодняшний день одна из самых коррумпированных стран среди ведущих стран мира.

На сегодняшний день уровень коррупции в России не только не снижается, а наоборот, начинает все больше и больше расти. Совершенно недавно, в феврале - марте 2014г., прошли зимние Олимпийские игры в Сочи, на которые было затрачено 50 млрд. долларов, однако, президент РФ в 2007 г. обещал провести Олимпиаду за гораздо меньше денежных средств – 12 млрд. долларов. Эти данные позволяют утверждать, что на создание олимпийских объектов и всей другой инфраструктуры, расчетные цифры были превышены практически в четыре с лишним раза. В то время как Китаю в 2008 г. она обошлась в 43 млрд долл., в те года Олимпиада в Пекине считалась самой дорогой.

Построенная дорога в Сочи, которая проходит от Адлера до Красной Поляны протяженностью 48 км, обошлась государству в 260 млрд. рублей. Следовательно, стоимость 1 км составило более 5 млрд. рублей. Эти цифры наводят на мысль, что или дорога там покрыта золотом, или огромные денежные средства федерального бюджета были присвоены за счет теневой экономики, взяточничества и коррупции.

По мнению некоторых экспертов, из-за коррупции хищения составили 50-80% всех затраченных сумм. Они также обращают внимание на то, что

как только начали увеличиваться затраты на проведение зимних Олимпийских игр, в 2013 г. была проведена конференция, на которой Путин утверждал: «Нужно наладить действительный и эффективный контроль над расходами на Олимпийских участках». И вскоре стоимость Олимпиады в Сочи выросла в 4 раза. При этом изначальная цена не должна была превышать более чем в 2 раза. На основании этого эксперты заключают, что многократное увеличение расходов на строительство объектов зимних Олимпийских игр является беспрецедентным и неоправданным. Такое подорожание связано именно с коррупцией, которая породила невиданный уровень хищений, и обогащение всех предпринимателей, тесно связанных с властью.

Президент РФ В. В. Путин признал коррупцию одним из самых глобальных и серьезных препятствий на пути развития страны. В настоящее время коррупция затрагивает абсолютно все отрасли, в том числе экономическую и политическую сферы. В условиях рыночных отношений она завоевала новые отрасли хозяйственной деятельности, перекинулась на социальные отрасли экономики: на медицину, здравоохранение, образование и науку.

По мнению аналитических центров Министерства внутренних дел Российской Федерации, коррупцию в нашей стране можно условно разделить на две составляющие. Первая – взятки чиновникам, облеченным властью, на нее приходится 20%. Вторая – низовая, она значительно шире и на нее приходится 80% всех коррупционных случаев. В нее включаются взятки врачам, учителям, служащим дорожно-патрульной службы и прочие. Сегодня даже поставить машину на хорошее место в паркинге нельзя, если не дашь его работнику взятку, или не будешь его постоянно «подкармливать». Как считают в центре, без широкой и крупномасштабной борьбы на всех уровнях власти и всех сферах деятельности снизить уровень коррупции будет очень трудно. Отсюда вывод: коррупция как система социально-экономических отношений подрывает национальную безопасность России.

Следует согласиться с высказанной мыслью, что для эффективного решения проблемы с коррупцией, в первую очередь, необходимо четко выполнять все принятые законы и правовые нормы в этой сфере. А также, не менее важное, обратить особое внимание на решение такого вопроса, как ужесточение контроля над доходами и расходами госслужащих, в том числе проконтролировать экономическую, политическую сферу деятельности страны, а также сферу здравоохранения и др.

Президентом России В.В. Путиным был утвержден Национальный план противодействия коррупции на 2014-2015 гг. Этот указ был опубликован на интернет-портале правовой информации. Первая его часть содержит предписания и рекомендации для судебной системы. Ими предусматриваются создание подразделений, которые координируют

предпринимаемые действия, направленные против любых проявлений коррупции, пресекают любые поползновения к ее проявлениям в судебном корпусе, среди самих представителей судебной власти. Вся мера ответственности возложена на председателя Верховного суда и генерального директора Судебного департамента при Верховном суде. В рамках этой ответственности им же поручено разработать методические рекомендации к заполнению документов о доходах и имуществе всех судебных чиновников.

Так же разработаны рекомендации для российского парламента, ограничения на размеры подарков, которые они безнаказанно могут получать. Этот размер – не более трех тысяч рублей. Выше этой суммы их принимать запрещен, за исключением тех случаев, когда подарки вручаются на официальных мероприятиях.

В заключение статьи хочется выразить надежду, что все предпринимаемые меры дадут положительные результаты.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Волкова Ю.И.
студент
факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ И МОНЕТЕЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В первые месяцы 2014 года резко возросли цены на все товары первой необходимости. Естественные процессы эволюционирования цен в сторону повышения были торпедированы резким ослаблением рубля. Был перейден рубикон, и произошло превышение всех ранее известных исторических максимумов: доллар достиг практически 37 р., а евро – 51 р. Если в течение года тенденция не изменится, то к его концу инфляция может достичь не менее 8%, что будет более чем в 1,5 раза больше ранее запланированной – 5%.

Влияние инфляции и монетизации многопланово и неоднозначно, порой они с большим трудом поддаются регулированию, поэтому необходим постоянный их мониторинг и таргетирование. Проследим общеэкономическую ситуацию, складывающуюся в российской экономике в ближайшем прошлом и в настоящий период.

По официальным данным инфляция в России в 2012 г. составила 6,6%, а в 2013 – 6,5%. С учетом того, что в 2011 она достигла своего исторического минимума, можно сказать что в течение трех последних лет эти показатели

были самыми низкими за весь постперестроечный период. Подтверждением этому могут быть данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Динамика среднегодового уровня инфляции в России [1]

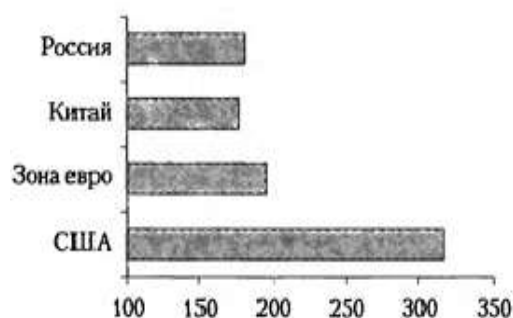
Годы	Инфляция (%)	Годы	Инфляция (%)
1990	5,3	2001	18,6
1991	92,6	2002	15,1
1992	2508,8	2003	12,0
1993	844,2	2004	10,0
1994	215,0	2005	10,9
1995	131,3	2006	9,0
1996	21,9	2007	11,9
1997	11,0	2008	13,3
1998	84,4	2009	8,8
1999	36,5	2010	8,8
2000	20,2	2011	6,1

Источник: Гапонова С.Н. Достоинства и недостатки докризисной модели российской государственной политики // Теория и практика общественного развития. – 2013 – №8. – с.322.

Как справедливо еще в январе 2013 г. отметил Банк России резкое снижение темпов инфляции, которое началось в конце 2011 г. не соответствует динамике денежной массы, которые наблюдались ранее. Это означало, что тенденция к замедлению темпов роста цен может быть неустойчивой [2].

После кризиса 2008-2009 гг. воздействия роста ликвидности на цены в целом мире, включая и Россию, было неясным. Существенное увеличение денежной массы являлось первой и главной антикризисной мерой во многих странах, она неизбежно должна была вызывать рост цен. Однако во многих государствах (особенно в Японии) наблюдалась дефляция, а в других рост цен был гораздо меньше денежных вливаний. Думается, что многие банки в условиях кризиса побоялись остаться некредитоспособными и подавляющую денежную массу зарезервировали в своих анналах. Именно это стало причиной отсутствия роста инфляции. Ситуацию можно представить в виде схемы. На ней видно, что по сравнению с другими странами положение России выглядит менее благополучным (рис.1)

**а) Рост эмиссии (денежной базы)
в ведущих странах, декабрь 2012 г.
(конец 2007 г. = 100)**



**б) Инфляция в 2012 г.
(дек./дек., в %)**



Рисунок. Анализ инфляции и рост эмиссии в ведущих странах за декабрь 2012 г

На первом рисунке показан рост эмиссии в ведущих странах за декабрь 2012 г. Исходя из представленных данных можно говорить о том, что наибольший рост эмиссии денежной базы наблюдается в США, а наименьший в Китае. На втором рисунке показана инфляция за декабрь 2012г. Наименьшая инфляция наблюдается в США, а в России инфляция по сравнению с другими странами остается на достаточно высоком уровне. Ак уже было показано ранее, достигнутый уровень инфляции в России самый низкий в новейшей истории страны, однако он гораздо выше, наиболее значимых игроков на внешнем рынке.

Инфляция ведет к повсеместному увеличению цен, кроме того, к удорожанию средств приводят трансграничные риски, т.е. участники рынка, пользуются недорогими финансовыми ресурсами за рубежом. Там, они привлекают различные валютные средства для внутреннего кредитования, включая курсовые риски в стоимость кредитов, что ведет к удорожанию рублевого кредитования. К рискам, влияющим на цену кредита, относят: риск не возврата средств, инфляционный риск и т.д. Именно поэтому необходимо создавать сопоставимые условия ведения бизнеса на рынках России.

В российской экономике проблема зависимости инфляции и монетизации остаются. Поставленные задачи по развитию экономики страны, а также ее отдельных отраслей, будут решаться осторожно, так как повышение монетизации экономики чреваты инфляционными рисками. В России в течение более 10 лет увеличение денег в экономике не проводит к такому же росту цен. Предполагалось, что рост ликвидности должен тянуть цены за собой. Но в России этого не происходит из-за низкой монетизации российской экономики, которая «демонстрировала способность принимать дополнительные рублевые ресурсы на безинфляционной основе». Поэтому был сделан вывод о том, что немонетизированные операции будут способствовать расширению капитальной базы экономики. [3, с. 317—318].

Покажем общую тенденцию монетизации по ряду стран в таблице 2.

Таблица 2

Коэффициент монетизации в ряде стран (в %)

Страна	1996	2012
Китай	213	188
Япония	109	174
Великобритания	92	133
Германия	35	84
США	30	66
Россия	13	44

Источники : International Financial Statistics, Bank of England, Bank of Japan, US Fed, Bundesbank, National Bureau of Statistics of China, ЦБ РФ.

Проанализировав таблицу можно сделать вывод о том, что наибольший коэффициент монетизации наблюдается в Китае, а наименьший в России. Однако данный коэффициент в России в 2012 году увеличился по сравнению с 1996г. Так же рост данного коэффициента наблюдается в Японии, Великобритании, Германии и США. В Китае же данный показатель в 2012 г уменьшился по сравнению с 1996 г.

Очевидно, что чем более масштабна и монетизирована национальная экономика, тем менее она подвержена дестабилизирующему воздействию «горячих денег». Именно поэтому многие страны существенно повышают уровень монетизации и капитальную базу.[4]

Для российской экономики данная политика является наиболее актуальной. Перед ней стоят задачи, которые необходимо выполнить для того чтобы обеспечить устойчивое развитие, а также минимизировать внешние риски. Для решения данных задач необходимы адекватные финансовые ресурсы, которые в первую очередь должны формироваться на основе внутренних, а не внешних, источников монетизации, при ведущей роли национальных монетарных властей, а также носить целевой характер, чтобы обеспечивать экономические приоритеты развития.

Использованные источники:

1. Гапонова С.Н. Достоинства и недостатки докризисной модели российской государственной политики // Теория и практика общественного развития. – 2013 – №8. – с.322.
2. ЦБ РФ (2013). Доклад о денежно-кредитной политике. № 1. Январь. [CB RF (2013). The Report on Monetary Policy. No 1. January.].
3. Ершов М. В. (2000). Валютно-финансовые механизмы в современном мире: кризисный опыт конца 90-х. М.: Экономика. [Ershov M. V. (2000). Currency-financial Mechanisms in Contemporary World: The Crisis Experience of the 90s. Moscow: Ekonomika.].
4. Kaplan E., Rodrik D. (2001). Did the Malaysian Capital Controls Work? // NBER Working Paper. No 8142.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Колесникова В.Н.
студент
факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблема выхода из инновационно - модернизационной стагнации имеет для страны огромное значение, так как от ее решения зависит преодоление отсталости в социально-экономическом развитии и уровне жизни большинства граждан страны. В настоящее время сложились различные, в том числе альтернативные подходы к определению причин, в силу которых отечественная экономика отстает от ведущих экономически развитых стран, не воспринимая инновационные нововведения ни в одной из фаз воспроизводственного цикла.

Особое влияние на противоречия назревшей неоиндустриальной модернизации России оказывает наследие прошлого, при сохранении экономической системы 1990-х годов варианта эффективного разрешения просто не имеет. Происходящая деформация отечественной экономики обусловлена радикальными преобразованиями последних 20 лет, в связи с чем попытки модернизировать экономику на инновационной основе наталкиваются на существенные противоречия.

В качестве подлинной альтернативы выделяют стратегию модернизации «сверху», суть которой заключается в развертывании новой индустриализации России за счет государственного бюджета или государственно-частного партнерства, а также обеспечение институционального сопровождения комплексной программы инноваций и НТП.

Для того что программа неоиндустриальной модернизации стала для страны и социального большинства во многом судьбоносной, должны быть охвачены единой функционирующей системой субъект, источники и механизм трансформации ресурсов в инновационные проекты. Государство, в этом случае, являясь субъектом модернизации не обладает достаточными средствами, поскольку активы и потоки доходов переданы частным и юридическим лицам. Что же касается тех, кому в результате приватизации отошла государственная собственность, то они, обладая ресурсами, не имеют достаточной мотивации для модернизации.

Возможны различные варианты системного выхода из инновационного застоя, к числу таких могут относиться предложения по национализации

ранее приватизированных предприятий или отдельных отраслей, которые связаны с природными ресурсами и определяют технический прогресс. Другим вариантом может быть введение разового налога на приватизированное имущество производственного назначения. Тем не менее все эти предложения по отдельности не содержат достаточного потенциала эффективной мотивации, необходима их комплексность, взаимосвязь между собой.

Неоспоримым фактом является то, что для решения поставленных неоиндустриальной модернизацией задач, необходимо выработать перспективную промышленную политику и в ее рамках определить целевые инновационные приоритеты достижения целей. Важно организовать системное взаимодействие субъектов модернизации, в круг которых входят государство, государственный сектор экономики, отечественные предприниматели, институты государственно-частного партнерства и т.д. Главная задача - определение источников и механизма трансформации ресурсов в инновационные проекты.

В новых условиях, когда источников значительно больше и нет необходимости обременять население лишними тяготами неоиндустриальной модернизации, должны быть учтены элементы эффективного международного опыта. К субъектам и источникам последней должно быть дифференцированное отношение, с тремя основными уровнями.

Во-первых, государство имеет право национализировать природные ресурсы и потоки доходов рентного и монопольного происхождения, которые прежде всего необходимо использовать на стратегических государственных предприятиях.

Во-вторых, конкурентные предприятия, создание которых связано с реальной работой, должны получить институциональную, фискальную и даже финансовую поддержку со стороны государства для реализации инновационных проектов.

В-третьих, основная проблема связана с приватизированными предприятиями, так как частные лица, получив от государства в готовом виде имущество, необходимую инфраструктуру, отлаженные потоки доход не мотивированы на инновационно - модернизационную деятельность.

Решение вопроса о судьбе несправедливой и неэффективной приватизации должно быть связано с проблемами инноваций и неоиндустриальной модернизации. Судьба ранее приватизированных предприятий должна решаться на основе открытого конкурса, проводимого согласно действующего законодательства и нормативных актов, именно по его результатам должно быть принято решение о переходе данных предприятий к инновационно мотивированным субъектам. Возможность стать новыми собственниками на общих условиях появляется как у частных лиц, так и государства. Такая реформа собственности вызовет инвестиционную и промышленную активность, результатом которой станут

новые высокотехнологичные рабочие места, а также прорыв инновационной блокады в экономике.

В основе инновационного и модернизационного процесса лежат капитальные вложения. Именно с накопления и надо начинать решение поставленных вопросов, обеспечивая увеличение его нормы и кредитование индустрии.

Дифференцированный подход должен быть применен к иностранным инвестициям - в зависимости от их характера и последствий. Стимулировать необходимо такие инвестиции, которые направлены в Россию с целью доходосозидания, развития производства на территории страны, например - на строительство заводов по производству нового оборудования или сети предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья отечественных производителей.

Институциональная экономическая система, если она выстраивается целенаправленно, может создать основу для инвестиционного процесса, но движущей силой новой индустриализации она не станет ни при каких условиях. Решение проблемы заключается в активном инвестиционном процессе. Для экономически и технологически развитых стран доля капиталовложений доходит до 40% ВВП. В России норма накопления в 2 раза меньше. Формальные институты создает государство, а инвестируют фирмы, домашние хозяйства и государство. Стало быть, субъекты создания институтов и капитальных вложений не всегда совпадают. Поэтому возникает особая проблема гармонизации их интересов, которая автоматически не решается. Инвестиционная основа инноваций требует раздельного рассмотрения всех участников инвестиционного (инновационного) процесса.

Активными участниками неоиндустриальной модернизации могут быть те, кто имеет инвестиционные ресурсы. Государство, ожидая от частных лиц «порывы» к инновациям, передало им экономические ресурсы, однако, как оказалось, не все владельцы ресурсов инновационно мотивированы, что объясняется многими причинами. Приватизированная собственность дала толчок ее владельцам к модернизации своего личного бытия, при этом модернизация всего общества не входит в их интересы, что объясняет одну из причин вялости инвестиций. Объективная причина для инвестора состоит в неэкономической нагрузке на собственников ресурсов. Так относительная неэкономическая нагрузка, прибавляясь к процентной ставке, увеличивает цену капитального ресурса, что можно сравнить с растущей процентной ставкой. Поэтому рост капиталовложений тормозится неблагоприятными условиями их окупаемости.

В создавшейся ситуации государство не может бездействовать, оставаясь на позициях институционального субъекта, и предпринимает инвестиционные усилия, для того чтобы запустить процесс модернизации через прямое участие в создании особых зон инновационного развития,

государственных корпораций по новейшим технологиям и т.п. Тем не менее без четкой отраслевой и промышленно-технической политики все вышеперечисленные усилия выглядят как разовые, эпизодические действия.

Предложенные меры не относятся к стратегическим поэтому их реализацию можно начинать без отсрочки. Следует решать задачи формирования источников, субъекта и механизма самореализации процесса новой индустриализации, при этом государство должно стать активным субъектом модернизационного процесса с ресурсами соразмерными его инициативам, при этом оно имеет конституционное право сконцентрировать у себя доходы рентного и монопольного происхождения.

Целесообразно отметить, что государство как субъект неоиндустриальной модернизации - это не только федеральное руководство по проведению промышленной политики, это совокупность активных региональных руководителей, образующих экономическое пространство страны. Однако в сложившейся ситуации особое внимание уделяется преимущественно частному сектору, предпринимательской среде, ведутся споры о роли государства, а именно о федеральном уровне власти, игнорируя вопрос о положении руководителей субъектов Федерации.

На сегодняшний момент их инновационные инициативы, а значит и связанные с этим риски никак не поддержаны стимулами и гарантиями, именно поэтому требуются существенные системные изменения, способные предотвратить исключение из модернизационного процесса стратегически важной региональной составляющей.

Использованные источники:

1. Хубиев К. Индустриальная модернизация и альтернативные подходы к ней // Экономист. -2013. - №4.
2. Илларионов А., Пивоваров Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. -2002. - №9.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор*

кафедра теории экономики, товароведения и торговли

Говорова В.В.

студент

факультет экономики и управления

*Воронежский государственный университет инженерных
технологий*

Россия, г. Воронеж

ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ЗА ПЕРИОД РЕФОРМ

События первых месяцев 2014 г. ознаменовавшиеся падением курса рубля, повышением цен на товары первой необходимости: сахар, хлеб, овощи, фрукты и другие, говорят о том, что впереди российскую экономику

и население ждут нелегкие времена. Для того чтобы оценить ее ближайшую перспективу развития, обозначим уже полученные некоторые достижения и еще не решенные проблемы.

К основным итогам можно отнести, во-первых, то, что в 2011 г. ВВП превышал значение 1990 г. примерно на 10%; во-вторых, ВВП на душу населения был выше уровня 1990 г. приблизительно на 17%; в-третьих, численность занятых в экономике сократилась на 10%; в-четвертых, основные фонды увеличились на одну треть, инвестиции в основной капитал составили примерно две трети от уровня, достигнутого в последние годы советского периода; в-пятых, существенно возросла производительность труда - по сравнению с 1990 г. на 21%. [1, с.:23-41.]

С сожалением следует отметить, что российская экономика в советский, постсоветский период зависит от поступлений доходов от экспорта энергоносителей. Эта зависимость существует в настоящее время и сохранится в обозримой перспективе, что влечет за собой подрыв экономической безопасности страны, т.к. в чрезвычайных условиях может стать «ахиллесовой пятой», плохо отразиться на многих аспектах жизнедеятельности нашего государства. Так, после присоединения Крыма к России 18 марта 2014 г. западный мир настойчиво ищет пути давления и оказания санкций на Россию. Наиболее уязвимым местом может стать их поставка энергоносителей, если они в ближайшей перспективе захотят сменить своего поставщика. Зависимость России от доходов от продажи энергоносителей – это самая большая нерешенная ее проблема.

За период реформ появились факторы, способствующие развитию положительных тенденций. Это, прежде всего, проведенные за двадцать лет институциональные преобразования, которые позволили сформировать основные рыночные институты и класс эффективных собственников; рост накопленного человеческого капитала; значительный рост инвестиций в основной капитал.

Однако при сопоставлении периода экономического подъема (до кризиса 2008 г.) и посткризисного периода (2010-2012гг.) в России просматривается замедление темпов экономического роста. Так, среднегодовой темп прироста ВВП снизился с 6,6% в 1999-2008 гг. до 4,1% в посткризисный период. При этом среднегодовой темп прироста инвестиций в основной капитал сократился с 11,9% в 1999-2008 гг. до 6,1%.

Инфляция является, пожалуй, самой важной характеристикой устойчивости экономического роста. В начале девяностых годов инфляция достигала колоссальных размеров, так, в 1992г. она составила 2508,8 %. Правда, последующие годы были отмечены ее снижением и в 1993, 1994, 1995 гг. соответственно вышла на 84,2%, 215,0% и 121,3%.

Следует отметить, что перед кризисом 1998 г., инфляция уже составила 11,0% (1997г.). Затем она опять резко возросла до 84,4%, но потом постепенно, хотя и неравномерно начала снижаться. Перед началом нового

кризиса 2008-2009 гг. в 2007 г. составила 11,9%, но даже после кризиса выросла на сравнительно небольшую величину – до 13,3%.

В 2011 г. инфляция достигла своего минимума за весь перестроенный период и составила 6,1%. В последние годы (2012, 2013 гг.) она составляла 6,6 и 6,5% [2, с.322]. Данные показатели можно расценивать как вполне приемлемые для современной российской экономики.

Если обобщить и оценить все инфляционные колебания за более чем двадцатилетний период, то следует признать, что накопленные за счет продажи нефти и газа золотовалютные резервы стали подушкой безопасности и условием быстрого выхода страны из экономического кризиса 2008-2009 гг., в котором вот уже семь лет пребывают страны Западной Европы.

С этих позиций назовем положительные результаты, полученные за рассматриваемый период. Для этого сопоставим российскую экономику с крупнейшими экономиками мира, производящими в совокупности примерно 70% мирового ВВП. По объему ВВП, исчисленному с учетом паритета покупательной способности, Россия занимала в 2010 г. шестое место в мире, вплотную приблизившись к экономике Германии.

В 2010 г. ВВП России составлял примерно 92% от немецкого ВВП. Доля российского ВВП в мировом ВВП составляла 3,7%. По ВВП на душу населения, Россия занимает седьмое место, уступая всем ведущим странам Запада и Японии. Она составляет 41% от американского уровня, 3% - немецкого и 58% - от японского.

Следовательно, можно констатировать, что за двадцать с небольшим лет экономика России достигла определенных положительных результатов и на данный период времени соответствует уровню стран со средними показателями экономического развития по уровню ВВП на душу населения и производительности труда. Для того чтобы двигаться вперед стране нужен новый экономический рывок, сопоставимый с периодом 1999-2008 гг., для радикального сокращения отставания от наиболее эффективных экономик мира.

По выше названным причинам экономика России не может успешно развиваться без европейских партнеров, а по состоянию мировой экономики на данный период времени можно говорить о замедлении экономического роста и снижении ВВП в ряде стран Европейского союза. Это состояние не дает возможности надеяться на значительное увеличение спроса на товары российского экспорта в ближайшей перспективе. Поэтому источники роста надо искать во внутренней экономике. Они могут идти по нескольким направлениям, способствующим решению существующих проблем. Постараемся кратко их обозначить.

Одной из ключевых нерешенных проблем в современной российской экономике является рост инвестиций в основной капитал. В 2011 г. объем инвестиций в основной капитал составлял лишь 64,4% от значения этого

показателя 1990 г. В экономике в целом износ основных фондов в 2010 г. составлял 45,6%, увеличившись по сравнению с 2000 г. на 6,3 п.п. России в данной ситуации необходимы меры по улучшению инвестиционного климата.

Второй важной проблемой, тесно связанной с предыдущей, является расширение государственной поддержки производственных инвестиций на всех уровнях власти путем субсидирования расходов частного сектора на инвестиции. Данная поддержка должна развивать инновационные секторы экономики, внедрять идеи, генерируемые фундаментальной и прикладной наукой.

Третьей по перечислению, но не по важности можно назвать диверсификацию российской экономики. Для этого нужно производить инвестирование в виде реализации крупных проектов с государственным участием. Эти проблемы можно отнести к сугубо экономическим. Следующие проблемы носят социально-экономический характер. Прежде всего – это строительство жилья.

Стимулирование строительства жилья путем разносторонней поддержки и предоставления льгот при ипотечном кредитовании. Эта мера даст толчок к поднятию уровня жизни населения, а также проведет стимуляцию инвестиционного спроса как на макро-, так и на региональных уровнях. Вторая – это продолжение роста доходов работников государственного сектора экономики в целях повышения уровня жизни населения и стимулирования потребительского спроса. Такое действие со стороны государства выведет Россию на уровень ведущих стран мира.

К третьей можно отнести продолжение усилий по снижению инфляции и уровня процентных ставок инструментами кредитно-денежной политики. Это сформирует общие предпосылки для ускорения экономического роста через стимулирование внутреннего совокупного спроса как в потребительском секторе, так и в инвестиционной сфере.

Безусловно, названные здесь проблемы не единственные, но на наш взгляд они самые ключевые, глобальные, решение которых может повлечь за собой решение многих других, тесно связанных и переплетающихся с ними проблем. Они могут стать локомотивом, который потащит за собой решение других не менее важных задач, придаст экономике нужное направление и ускорение.

Использованные источники:

1. Баранов, А.О. Макроэкономический анализ основных итогов экономического развития России в постсоветский период// ЭКО – 2012 – №6.
2. Гапонова С.Н. Достоинства и недостатки докризисной модели российской государственной политики // Теория и практика общественного развития. – 2013 – №8.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Проняева Ж.А.
студент
факультет экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных
технологий
Россия, г. Воронеж*

ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

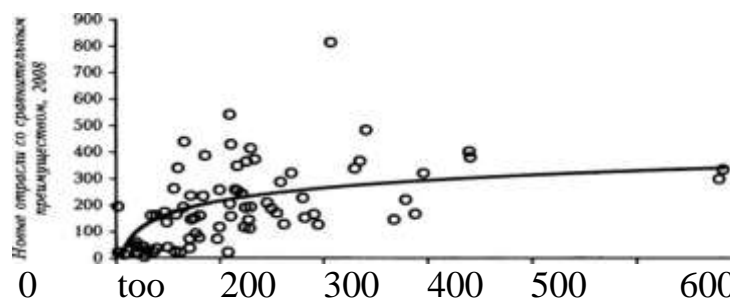
Один из возможных путей достижения высоких темпов экономического роста - диверсификацию экспорта. Это особенно важно для российской экономики, которая, как и ряд других развивающихся и переходных экономик, развивается в рамках экспортно-сырьевой модели и, в результате чего, вынуждена расти медленными темпами в условиях институциональных провалов рынка. В результате диверсификации экспорта расширяются возможности преодоления негативного влияния на экономику неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры, создаются лучшие условия для хозяйственного маневра.

Проанализируем влияние вертикальной диверсификации экспорта на экономическое развитие в российских регионах. Оценим взаимосвязь между потенциалом внутриотраслевой вертикальной диверсификации и темпами экономического роста регионов России в период 2003-2008 гг. и рассмотрим различия в вертикальной диверсификации экспорта между российскими регионами.

В российских регионах наблюдаются различия в уровне качества экспортных товаров. Регионы с первоначально менее сложными товарами в экспортной корзине способны в короткие сроки увеличить добавленную стоимость экспорта, что приводит к ускорению темпов экономического роста. В результате диверсификации экспорта возникают положительные внешние эффекты в одних отраслях и создаются улучшенные производственные технологии в новых экспортных отраслях.

Некоторые ученые справедливо считают, что диверсификация экспорта является сложным процессом. Он обусловлен действием замкнутого саморегулируемого механизма подстройки структуры экспортной корзины, основанной на первоначальной специализации [1]. Странам необходимо диверсифицировать структуру экспорта вследствие изменяющихся условий торговли между сырьевыми и вторичными товарами. Более того, специализация на одних товарах ведет к более высоким темпам экономического роста стран мировой экономики, чем специализация на других.

Рассмотрим основные тенденции динамики экспорта российских регионов. На рисунке 1 показана положительная зависимость между числом отраслей, по которым российские регионы имели сравнительное преимущество, и числом новых отраслей, по которым сравнительное преимущество было приобретено.



Отрасли со сравнительным преимуществом, 2003

Рисунок 1 - Взаимосвязь между числом отраслей со сравнительным преимуществом в 2003 г. и числом новых отраслей со сравнительным преимуществом в 2008 г.

Оценку «производительности» экспорта ресурсоориентированных регионов с учетом связанности отраслей можно скорректировать относительно остальных регионов. Так как нефть и нефтепродукты не находятся в центре продуктового пространства для регионов России, потенциал экспортной диверсификации и соответственно экономического роста ресурсоориентированных регионов довольно низок. Оценка потенциальной «производительности» позволила также повысить относительную «производительность» экспорте для тех регионов, которые не имеют высоких показателей ВРП на душу населения, но экспортируют товары, находящиеся в центре продуктового пространства таблица 1.

Таблица 1 – Наибольшие и наименьшие значения оценок производительности экспорта регионов России, 2003 г. (долл.)

Производительность экспорта			
Наименьшая		Наибольшая	
Текущая			
Республика Адыгея	24 279,80	Оренбургская область	100 147,31
Республика Тыва	30 200,39	Республика Саха (Якутия)	100 066,73
Карачаево-Черкесская республика	32 216,81	Ямало-Ненецкий АО	98 505,78
Кабардино-Балкарская республика	34 830,71	Ханты-Мансийский АО	95 709,28
Ивановская область	37 758,38	Магаданская область	95 600,90
Потенциальная			
Ханты-Мансийский АО	60 574,47	Московская область	16 628 997
Ямало-Ненецкий АО	92 460,41	Санкт-Петербург	16 408 124

Республика Саха	427 586,62	Новосибирская область	14 220 335
Республика Коми	891 496,69	Свердловская область	13 639 251
Республика Адыгея	960 711,29	Калужская область	1 2901 898

Из таблицы 1 видно, что наибольшей текущей экспортной производительностью обладают ресурсоориентированные регионы, экспортирующие преимущественно продукты топливно-энергетического комплекса и горнодобывающей промышленности. К регионам с наименьшей текущей производительностью экспорта относятся депрессивные территории с индустриально-аграрным комплексом, продукция которого часто имеет низкую конкурентоспособность и не поставляется на экспорт.

Переоценка текущей экспортной производительности с учетом плотности продуктового пространства позволяет существенно снизить оценку потенциальной производительности экспорта для первой группы регионов и сохранить низкую оценку производительности для второй группы. При этом наиболее развитые многопрофильные территории получают наивысшую оценку потенциальной производительности экспорта, поскольку именно диверсифицированная структура экспортной деятельности позволяет им находиться ближе к центру продуктового пространства и, следовательно, даёт возможность дальнейшей диверсификации производства в сторону более «дорогих» и более производительных товаров.

В 2003—2008 гг. темпы экономического роста были более высокими в регионах, экспортная корзина которых была достаточно диверсифицирована, а сами отрасли были связанными, то есть схожими в отношении необходимых для производства знаний и навыков.

Связанность между отраслями может не только стимулировать экономический рост, но и вести к возникновению новых отраслей. Так, выявлено, что текущая отраслевая структура экспорта страны предопределяет будущую структуру, поскольку текущий набор активов в стране определяет, какие новые отрасли могут быть развиты в дальнейшем.

Эконометрический анализ эффектов вертикальной диверсификации экспорта на экономическое развитие регионов России, показывает, что структура экспортной корзины в целом оказывает статистически значимое влияние на темпы экономического роста. Согласно полученным результатам, в случае вертикальной диверсификации экспорта более высокими темпами экономического роста характеризуются регионы с первоначально менее сложными товарами в своей экспортной корзине.

Доступность необходимых активов на региональном уровне, которые перераспределяются из других отраслей в пределах региона, определяет возникновение новых отраслей. Наиболее эффективно и с меньшими издержками активы перераспределяются в пределах связанных отраслей.

Проведенное в данной статье исследование показало, что региональное ветвление или возникновение новых отраслей наиболее перспективно в регионах, где имеется разнообразие связанных отраслей.

Использованные источники:

1. Krugman P.R. (1981). Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade // Journal of Political Economy. Vol. 89, No 5. P. 959-973.
2. С.Кадочников, А.Федюнина. Влияние связанного разнообразия экспорта на экономическое развитие регионов России. //Вопросы экономики – 2013. – №9.
3. Всемирный банк. Доклад об экономике России № 14, июнь. (World Bank (2007). Russian Economic Report No 14, June.
4. Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. – 2004. – №10. С. 32—54.

*Гареева Л.И.
Юнусбаева В.Ф.*

Бакирский Государственный Аграрный Университет **ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ**

Молодежь, выступая в качестве инновационного потенциала общества, является одной из самых уязвимых групп на рынке труда в силу своих возрастных, социально - психологических и профессиональных особенностей. Нынешняя ситуация, обусловленная переходом к новым общественным отношениям, безусловно, накладывает существенные изменения на развитие социальных претензий и приоритетов студенчества. Основными факторами, обуславливающими эти изменения, являются отсутствие гарантий трудоустройства и оценка молодёжью современной конъюнктуры рынка квалифицированных кадров. [1]

Высокий уровень молодежной безработицы опасен своими экономическими и социальными последствиями, которые затрагивают интересы, как самой молодежи, так и всего государства. В связи с этим актуальным и стратегически важным становится осуществление государственного регулирования молодежной безработицы, направленного на решение проблемы безработицы молодежи и обеспечение ее занятости, социальной защиты, а также сохранение и развитие трудовых ресурсов страны. Рассматривая ситуацию на рынке труда в РФ, хотелось бы сказать, что в 90-е годы безработица в России носила массовый характер. Самый высокий уровень безработицы в нашей стране был зарегистрирован в 1995-2000 гг. – до 7 млн чел. имели официальный статус безработных. В период с 2002 по 2007 год уровень безработицы в РФ ежегодно снижался. [2]

Проблемы трудоустройства молодежи в России слишком явные, чтобы о них не говорить. Зачастую молодые люди, девушки, выбирают, куда пойти

учиться, четко представляя, чем будут заниматься в будущем, но есть такая категория людей, кто поступает в высшие учебные заведения просто так, чтобы не идти в армию, как некоторые молодые люди или же просто от нечего делать. Если шаг сделан неверно, а именно выбран не тот ВУЗ, не та специальность, то в дальнейшем будет очень сложно в жизни, придется перестраиваться, подстраиваться, возможно, даже получать новую специальность для того чтобы хоть как-то сводить концы с концами. О каком трудоустройстве может идти речь, когда после университета большая часть выпускников нигде не работала и не имеет полнейшего представления, куда идти, что делать дальше и как вообще найти себе работу. Некоторые, кому помогли родители и знакомые, действительно находят работу, а вот процент тех, кто постарался сам и нашел себе работу низок.

Проблемы трудоустройства молодежи в России заключаются еще в том, что устроившись на работу, молодой специалист вынужден длительное время получать смехотворную зарплату, и это люди, которые отдали 5 лет обучению в высших учебных заведениях, а получают как неквалифицированный персонал без какого-либо образования.

Таким образом, сложившаяся ситуация на российском молодежном рынке труда является достаточно напряженной. Проблемы занятости молодежи во многом связаны с объективными процессами — сокращением рождаемости, ухудшением физического и психического состояния здоровья, снижением уровня жизни населения и влиянием социально-экономических факторов на образ жизни молодого человека. Увеличивается число самоубийств среди молодежи. Самоубийство может быть реакцией на осознаваемую проблему, в данном случае серьезные финансовые затруднения, безработицу. Трудовая социализация молодежи происходит в условиях противоречивых и неоднозначных структурных изменений в политической, экономической, социальной и духовной сферах. А поскольку молодежный контингент крайне неоднороден по возрасту, образовательному и профессиональному уровню, каждый нуждается в особом подходе к решению проблемы занятости.

Использованные источники:

1. А.П. Сабирова, В.Ф. Юнусбаева СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ И ПРИОРИТЕТЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ // Сборник конференций НИЦ «Соцосфера». №27. 2013
2. М.И. Белоусова, Р.Р. Ураев АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА // Сборник конференций НИЦ «Соцосфера». № 3. 2012

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Насырова Э.Б.
студент бго курса*

*Аграрный Университет
Республика Башкортостан, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

В статье ставится задача рассмотреть государственную поддержку муниципальных образований на примере развития науки. В результате анализа автор доказывает, что государственная поддержка муниципальных образований в области развития науки нуждается в инновациях. Наиболее подходящим местом для организации инновационных производств являются крупные промышленные центры и некоторые малые города.

Ключевые слова: наука, государственная поддержка, инновации, программа, научный потенциал, научно-техническое развитие, наукограды.

На взгляд автора, государственная поддержка муниципальных образований в области развития науки нуждается в инновациях, так как положение дел касательно науки в России в целом, и в муниципальных образованиях в частности - не столь «инновационное».

Если обратиться к области государственной научно-технической политике и формируемым ею приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, принятые в Российской Федерации, то необходимо отметить, что они находятся в русле мировых тенденций. К действующим приоритетным направлениям относятся:

- 1) информационно-телекоммуникационные системы;
- 2) индустрия наносистем и материалы;
- 3) живые системы;
- 4) рациональное природопользование;
- 5) энергетика и энергосбережение;
- 6) транспортные системы;
- 7) безопасность и противодействие терроризму;
- 8) перспективные вооружения и военная техника.

Одним из ключевых элементов реформирования системы управления сферой науки со стороны государственного регулирования становится совершенствование механизмов финансирования, организации научных исследований и налоговой политики, выделение средств из федерального бюджета на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ гражданского назначения.

На уровне субъектов федерации ведется работа в соответствии с региональным законодательством об инновационной деятельности и условиях её поддержки за счет регионального бюджета. Научно-

техническая и инновационная деятельность поддерживается грантами, на конкурсной основе поддерживается специальными фондами. На основе выделения бюджетных средств формируются списки участников инновационной и научно-технической деятельности.

В законе об инновационной деятельности Республики Башкортостан установлены критерии отбора инновационных проектов для государственной финансовой поддержки.

Основными критериями отбора инновационных проектов для включения в республиканскую инновационную программу являются:

- 1) значимость проекта для социально-экономического развития Республики Башкортостан;
- 2) соответствие приоритетным направлениям социально-экономического развития Республики Башкортостан;
- 3) экономическая, бюджетная и социальная эффективность.

В разном виде такие требования содержатся практически во всех региональных законах, предусматривающих государственную поддержку инновационной деятельности.

С точки зрения стимулирования прикладных научных исследований в государственном секторе науки, преодоления разрыва между получаемыми научными результатами и инновационным развитием, необходимы существенные сдвиги в подходах к формированию и реализации научно-технической политики — к ее ориентации на решение глобальных и стратегических задач социально-экономического развития.

Государственные органы, при всей важности их роли в развитии российского научного потенциала, не могут справиться с задачей развития научного потенциала страны самостоятельно.

Проблемно-ориентированная модель управления наукой требует пересмотра методов управления научно-техническим комплексом страны, концептуальной перестройки развития национальной инновационной системы. Необходимо будет осуществить переход от ведомственного (министерского) уровня управления наукой и инновациями к межведомственной координации научно-технического развития. Возможно, это потребует проведения серьезной институциональной перестройки управления наукой и инновациями на федеральном уровне, более тесной координации федеральных и региональных научных программ, а также переосмысления ведущих элементов и механизмов развивающейся национально инновационной системы.

Автор считает, можно изменить механизм финансирования научных и инновационных проектов и программ, используемых для оценки конкурсных заявок, включая систему независимой экспертизы. Для этого стоит развивать новые технологии и программные средства, позволяющие, насколько возможно, нивелировать субъективный фактор при оценке научного проекта.

Наиболее подходящим местом для организации инновационных производств являются крупные промышленные центры и некоторые малые города. В России 65 таких малых городов, которые обычно называют «наукоградами». Однако не все эти малые города официально признаны наукоградами. Юридически статусом «наукоград» обладают пока только 14 малых городов России.

Московская область:

Дубна - ядерные исследования.

Жуковский – исследования в области авиастроения.

Королёв - ракетно-космический центр.

Пущино - биологический центр.

Реутов - ракетно-космические разработки.

Троицк – исследования в области физики высоких давлений, спектроскопии, ядерные исследования.

Фрязино – разработка электроники оборонного и гражданского назначения.

Черноголовка - исследования в области математической физики и химической физики

Протвино - исследования физики высоких энергий.

Бийск (Алтайский край) - разработка и производство взрывчатых веществ и исследования в области фармакологии.

Обнинск (Калужская область) - исследования в области ядерной физики и атомной энергетики, метеорологии, радиологии, радиационной химии и геофизики.

Кольцово (Новосибирская область) - исследования в области эпидемиологии, вирусологии, бактериологии.

Мичуринск (Тамбовская область) - общероссийский центр садоводства.

Петергоф (Санкт-Петербург) - разработка информационных технологий и средств связи.

Но у таких разных городов есть общая черта. Все они имеют научные традиции, мощную исследовательскую базу, квалифицированные кадры. В наукоградах живут и работают люди, благодаря которым наука, несмотря ни на какие сложности, остается одной из главных визитных карточек нашей страны.

Наукограды – это сложившиеся элементы инновационной системы. Это города будущего.

Использованные источники:

1. Закон Республики Башкортостан от 28 декабря 2006 года № 400-з "Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан" \\\ СПС Консультант Плюс (Дата обращения: 01.02.14)

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] \ URL: минобрнауки.рф/документы/2966 (Дата обращения: 01.02.14)
3. www.naukograd.ru - Союз развития наукоградов России

*Гарифуллина Г.Ф., к.э.н.
доцент
Запольских Ю.А.
Россия, г. Уфа*

ФАКТОРИНГ КАК МЕРА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Факторинг – это комплекс услуг, предоставляемых поставщикам и производителям товаров (услуг) по финансированию и управлению дебиторской задолженностью.

Основные участники сделки по факторингу:

- фактор (банк, факторинговая компания);
- поставщик/Производитель товаров (клиент);
- покупатель товаров, работающий на условиях отсрочки платежа (дебитор).

Факторинговые компании, практически всегда связаны с банками. Это очевидно: необходимая техническая, информационная и методологическая база для проверки и поставщиков, и покупателей у финансовых учреждений.

При факторинге дебиторской задолженности фирма теряет право собственности на них ввиду их фактической продажи факторинговой фирме. Продажа обычно осуществляется "без оборота", что означает, что фирма-продавец не несет обязательств по той дебиторской задолженности, которую не удалось собрать фактор-фирме.

Услуга заключается в предоставлении клиенту финансирования (до 100% от суммы поставленного товара) под уступку права требования к дебитору за отгруженный товар в пользу фактора, в день подачи товарно-транспортных документов в банк (надлежащим образом заверенные копии).

Договор о факторинговом обслуживании является двусторонним, и заключается между поставщиком товаров (клиент) и банком (фактор).

Продавец должен предоставить в банк за подписью покупателя (дебитора) уведомление (по форме банка), согласно которому, все оплаты за отгруженный товар будут осуществляться на счет банка.

По окончанию периода отсрочки платежа, дебитор перечисляет денежные средства (в размере 100 %), за полученный ранее товар на счет банка. Банк, из полученных средств (100 %), производит удержание суммы выплаченного финансирования (90 %) и причитающихся банку комиссий (согласно условиям генерального договора по факторингу). Образовавшийся остаток денежных средств, перечисляется на расчетный счет клиента.

Таким образом, продолжая работать со своими покупателями на условиях отсрочки платежа (до 120 к.д. включительно), Поставщик получает деньги по факту отгрузки, устраняя тем самым дефицит оборотных средств.

Произведем расчет факторинга для организации КФХ «Агли»

Организации, оказывающие факторинговые услуги в Республике Башкортостан, представлены в (табл.1)

Таблица 1 Предложения на рынке факторинговых услуг

Организация	Условия факторингового договора
Банк «НФК»	Комиссия – 3%; Плата за кредит – 25%
Факторинговая компания «ВТБ Факторинг»	Комиссия – 3,5%; Плата за кредит – 20%
Факторинговая компания «Лайф»	Комиссия – 3%; Плата за кредит – 15%

Итак, рассмотрев предложения на рынке факторинговых услуг Республики Башкортостан, можно прийти к выводу, что наиболее выгодное предложение исходит от Факторинговой компании «Лайф» с ним и предлагается КФХ «Агли» заключить договор на следующих условиях: сдать на инкассацию всю дебиторскую задолженность.

После проведенного мероприятия, за счет ускорения оборачиваемости, произойдет сокращение потребности в кредитных ресурсах, увеличение количества оборотов оборотных средств предприятия, и сокращение производственного цикла. В итоге, задолженность КФХ «Агли» равная 14462,00 тыс. руб., будет идти по договору факторинга с условиями: комиссия за фактор – 3% от общей суммы; ставка по кредиту – 15% годовых. Необходимо отметить, что договор на инкассацию краткосрочной задолженности, не являющейся просроченной, имеет смысл заключать не более чем на полгода, соответственно уплатив 7,5% за кредит вместо 15%.

Произведем расчет факторинговых платежей:

$14462,00 - ((14462,00 * 0,03) + (14462,00 * 0,075)) = 14462,00 - (433,86 + 1084,65) = 12943,49$ тыс. руб.

где, 12943,49 тыс.руб. – сумма задолженности, полученная по договору факторинга;

$433,86 + 1084,65 = 1518,51$ тыс. руб. – сумма расходов по договору факторинга.

В (табл.3.3) представим состояние кредиторской задолженности после факторинговой операции на 2014г.

Таблица 3.3 Состояние кредиторской задолженности, после факторинговой операции

Показатели	2013	Прогноз	Отклонение (+/-)
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	14462,00	1519,00	-12943

Как было рассмотрено ранее предприятие имеет кредиторскую задолженность в общем размере 14462,00 тыс.руб. Полученные денежные

средства в результате факторинговой операции, целесообразно направить на погашение этой задолженности. В результате общая масса кредиторской задолженности сократится до 1519,00 тыс. руб., следовательно, можно провести ряд дополнительных мероприятий для ее погашения.

Исходя из выше приведенных расчетов, предлагаю обратиться к таблице 2 и рассмотреть влияние данного мероприятия по управлению кредиторской и дебиторской задолженностью на ряд «проблемных» коэффициентов, характеризующих финансовую деятельность организации.

Таблица 2 Показатели финансовой деятельности после операции факторинга

Показатели	2013	Прогноз	Отклонение (+/-)
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	621,00	0,00	-621,00
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	14462,00	1519,00	-12943,00
Коэффициент задолженности ($N < 0,67$)	1,42	1,23	-0,19
Коэффициент финансовой независимости ($N \geq 0,5$)	0,41	0,45	+0,04
Коэфф-т фин. устойчивости ($N \geq 0,8$)	0,73	0,80	+0,07
Коэфф-т абс. ликвидности ($N > 0,2$)	0,10	0,15	+0,05
Коэфф-т текущей ликвидности ($N \geq 0,2$)	0,89	1,24	+0,35

Как видно из таблицы 2 операция факторинга значительно улучшила финансовое состояние предприятия, почти все коэффициенты приблизились к нормативным значениями. Следовательно для восстановления платежеспособности КФХ «Агли» достаточно применения данной процедуры.

Результаты расчетов показали, что самым проблемным показателем финансовой деятельности организации является коэффициент абсолютной ликвидности, который значительно ниже нормативного значения, даже после факторинговой операции. Исходя из формулы коэффициента, его роста можно добиться либо увеличением числителя, либо уменьшением знаменателя (рис.1).

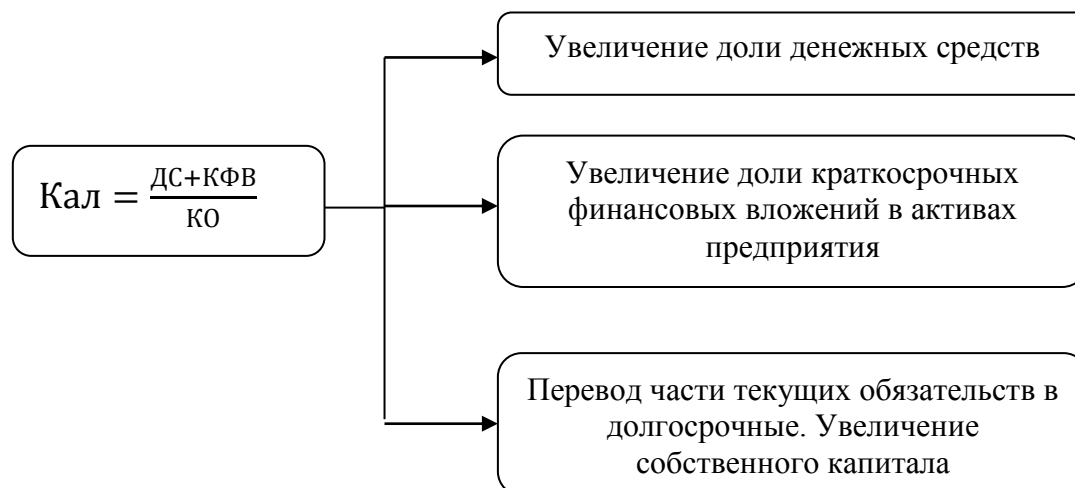


Рис.1 Схема управления показателем абсолютной ликвидности

С помощью операции факторинга были уменьшены краткосрочные обязательства, следовательно, для роста коэффициента $K_{ал}$, необходимо увеличить долю денежных средств. Увеличения доли денежных средств можно добиться продажей доли материальных запасов, которые имеются в значительном излишке.

Использованные источники:

1. Запольских, Ю. А. Проблемы и перспективы инновационного развития АПК [Текст] / Ю. А. Запольских // Всероссийская научно-практическая конференция «Научное обеспечение инновационного развития АПК» (в рамках 20-ой юбилейной специализированной выставки «Агрокомплекс-2010»), Уфа: 2010.
2. Москаленко, А.Л. Международный факторинг [Текст] / А.Л. Москаленко // Финансовый анализ. – 2012., № 11 – с. 64–70.
3. Трейвиш, М.И. Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга / М.И. Трейвиш // Аудит и финансовый анализ, 2013.,с. – 84 с.

*Гарифуллина Г.Ф.
Запольских Ю.А.
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Кредиторская задолженность – это задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда[3].

Кредиторская задолженность возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов) не совпадает с датой их фактической оплаты.

Управление кредиторской задолженностью представляет собой совокупность методов анализа, контроля и оценки за ней. Вместе с тем управление кредиторской задолженностями – это формирование кредитной политики предприятия и организация договорной работы, а также управление долговыми обязательствами [2].

Управление кредиторской задолженностью включает в себя:

- раскрытие организационно-экономических особенностей природы кредиторской задолженности;
- определение системы показателей состояния и оценки эффективности кредиторской задолженности;
- выделение оптимального управления кредиторской задолженностью;
- предложение методов повышения эффективности управления кредиторской задолженностью на основе ее оптимизации [1].

Рассмотрим состав кредиторской задолженности в ООО «Урал-АгроИнвест» в таблице 1.

Таблица 1 Кредиторская задолженность в ООО «Урал-АгроИнвест»

Название показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+, -)
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего	5413318	5118584	6913085	1499767
в том числе:				
Поставщики и подрядчики	993208	1303924	1675564	682356
Задолженность перед персоналом организации	121336	170333	225266	103930
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	26857	63359	105239	78382
Задолженность по налогам и сборам	74535	222030	62115	-12420
Авансы полученные	2280706	1510512	2960995	680289
Расчеты с комиссионером	59540	2	116	-59424
Расчеты по выданным собственным векселям	1838813	1435122	1435122	-403691
Задолженность перед участниками по выплате доходов	2327	366	3148	821
Прочие	15996	412936	445520	429524
Итого	5413318	5118584	6913085	1499767

Из таблицы 1 видно, что краткосрочная кредиторская задолженность, в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 1499767 тыс. руб. В основном это произошло за счет увеличения задолженности перед поставщиками и

подрядчиками – на 682356 тыс. руб.; полученных авансов – на 680289 тыс.руб. и прочей задолженности – на 429524 тыс. руб.

Рассмотрим просроченную кредиторскую задолженность в ООО «Урал-АгроИнвест» в таблице 2.

Таблица 2 Просроченная кредиторская задолженность в ООО «Урал-АгроИнвест»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+, -)
Всего	617205	658964	698469	81264
в том числе:				
Поставщики и подрядчики	617205	658964	698469	81264

Из таблицы 2 видно, что просроченная кредиторская задолженность в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 81264 тыс. руб., в основном за счет задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Проанализируем кредиторскую задолженность в ООО «Урал-АгроИнвест» на основе показателей, представленных в таблице 3.

Таблица 3 Показатели эффективности кредиторской задолженности в ООО «Урал-АгроИнвест»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,47	3,87	3,5	100,8
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, в днях	104	93	104	100,6

Из таблицы 3 видно, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2013 г. по сравнению с 2010 г. незначительно увеличился и составляет 3,5 оборотов. Таким образом, этот показатель говорит о незначительном увеличении скорости оплаты задолженности предприятия. Продолжительность одного оборота не изменилась – 104 дня.

Совершенствование управления кредиторской задолженностью в ООО «Урал-АгроИнвест» можно провести при помощи оптимизации кредиторской задолженности.

Оптимизация – поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогу оказывать на предприятие позитивное влияние (увеличение уставного капитала, увеличение резервного капитала и др.) [3].

Основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью в ООО «Урал-АгроИнвест»:

- введение в систему управления службы контроллинга;
- мотивация персонала через премирование (персонал предприятия будет заинтересован в соблюдении сроков обязательств);
- проведение регулярных переговоров с поставщиками об условиях поставки;
- получение скидок в зависимости от объема закупаемой продукции за определенный период времени.

Использованные источники:

1. Запольских, Ю. А. Проблемы управления кредиторской задолженностью [Текст] / Ю. А. Запольских // Сборник трудов Всероссийской конференции с элементами научной школы для молодежи «Экономические проблемы нефтедобычи». Уфа: Нефтегазовое дело, 2010. – С.154-155
2. Новиков, Л. М. Основные аспекты формирования дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / Л. М. Новиков // Учет и статистика. – 2011. - № 11 – С. 64–70.
3. Фролова, Ф. Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы налогообложения [Текст] : учеб. / Ф. Ш. Фролова. – М.: Гросс-Медиа, 2013 . – 143 с.

*Гарифуллина Г.Ф.
Запольских Ю.А.
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В процессе своей хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные виды отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязанности, которые предусмотрены действующим законодательством. В результате такой деятельности появляются денежные обязательства, подлежащие исполнению (кредиторская задолженность). И наоборот, у других лиц возникают долги по отношению к предприятию (дебиторская задолженность).

Наличие как активных, так и пассивных обязательств у предприятия стало настолько обыденным и очевидным, что зачастую управлению дебиторской и кредиторской задолженностью уделяется недостаточно внимания. [2]

Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

- кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;
- комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, предприятие в первую очередь ориентируется на свою стратегию. При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск. [3]

В то же время, представляется необходимым четко отслеживать расчеты с кредиторами, своевременно погашать возникшую кредиторскую задолженность. В противном случае предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, а также будет обречено на оплату штрафных санкций по расчетам с контрагентами.

При управлении дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо решать следующие задачи:

- снижение уровня дебиторской задолженности до размера, не превышающего уровень кредиторской задолженности;
- уделение большего внимания контролю за движением дебиторской задолженности, так как именно она приводит к иммобилизации денежных средств, ведущей к дальнейшей неплатежеспособности предприятия;
- своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций;
- выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам;
- проведение совместной работы бухгалтерских подразделений, осуществляющих контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности, с юридическими службами предприятия, направленной на своевременное принятие мер воздействия на недобросовестных и (или) неплатежеспособных контрагентов. [1]

При условии, что управление задолженностью предприятия построено в соответствии с вышеприведенными направлениями, механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности помогает решить основные задачи по укреплению финансового состояния предприятия, а именно:

- содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита и, тем самым, росту прибыли;
- повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежа;
- определение степени риска неплатежеспособности покупателей;
- расчет размера резерва по сомнительным долгам;
- выработка рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными контрагентами. [1]

Таким образом, если деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение и укрепление своего финансового благосостояния, управлению дебиторской и кредиторской задолженностью в системе

бухгалтерского и управленческого учета предприятия должно уделяться особое внимание.

Анализ и контроль за движением дебиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия [2, с. 210].

Использованные источники:

1. Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы учета и налогообложения. – Москва : Вершина, 2011. – 154с..
2. Городецкая И.А., Зенкин И.В. Кредиторская и дебиторская задолженность предприятий: актуальные правовые и экономические проблемы. – М. : АФПИ «Экономика», 2013. – 98с.
3. Запольских, Ю. А. Проблемы и перспективы инновационного развития АПК [Текст] / Ю. А. Запольских // Всероссийская научно-практическая конференция «Научное обеспечение инновационного развития АПК» (в рамках 20-ой юбилейной специализированной выставки «Агрокомплекс-2010»), Уфа: 2010.
4. Купрюшина О.М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: Анализ и контроль. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2012. – 132с .

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

Трофимова У.Ю.

студент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КАДРОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация. Статья раскрывает содержание проблем с дефицитом кадров в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство - важная отрасль экономики страны, тем более когда речь идёт о России, богатой земельными угодьями. Однако развитие этой отрасли напрямую зависит от кадрового потенциала. Молодые специалисты - аграрии, обладающие современными знаниями, необходимы сельскому хозяйству, но стоит признать, что на сегодняшний день проблема дефицита кадров в сельском хозяйстве стоит достаточно остро.

Ключевые слова: Дефицит кадров в сельском хозяйстве, понятия "непрестижности" сельскохозяйственного труда высококвалифицированные кадры

Во многих сельскохозяйственных предприятиях практически

прекратилось строительство и реконструкция производственных помещений, деградирует материально-техническая база и уменьшаются посевные площади. Жители сел и деревень России живут в неблагоприятных социальных условиях, так как основная часть жилищного сельского фонда не имеет элементарных коммунальных удобств.

Поэтому и обучающиеся за счёт государства студенты не горят желанием ехать на село, - считает доктор экономических наук, профессор, академик РАСХН Владимир Милосердов.- К тому же с отменой обязательного распределения выпускников на работу, переходом к принципам свободно избранной занятости были ликвидированы социальные гарантии трудоустройства молодых специалистов, появились понятия "непрестижности" и экономической "невыгодности" сельскохозяйственного труда. В условиях рынка вернуться к советской системе распределения невозможно. К тому же сегодня значительная часть студентов обучается на коммерческой основе. А их никто не может заставить поехать работать на село. При тенденции увеличения доли таких студентов сельскохозяйственные вузы все в большей степени будут работать вхолостую, обеспечивая кадровую политику более благополучных отраслей экономики [1,с.3].

Практика показывает, что механическое увеличение объемов подготовки специалистов вузами страны не решает задачи комплектации предприятий АПК квалифицированными кадрами. Молодежь, как и другие трудоспособные работники села в возрасте до 50 лет, отправляются на более высокие заработки в городах. Например, только 35 % должностей инженеров занимают специалисты с высшим образованием [1,с.3].

На ООО "Аграрные традиции" данные проблемы постепенно решаются. Ранее колхоз, а теперь перспективное сельскохозяйственное предприятие подает большие надежды. Закупается новая техника, которая не обновлялась 80 лет, увеличиваются посевные площади, производится реконструкция сельсовета, работникам наконец стали платить заработную плату. Но проблемы с кадрами так и остаются актуальными. Из 30 человек, занимающих руководящие

Циклическое развитие технологического способа производства обуславливает и обновление организационно-экономической структуры производства. В условиях новой техники такие личностные качества работника, как добросовестность, ответственное отношение к своему труду становятся неотъемлемым условием выполнения работы на необходимо качественном уровне. В силу этого, важное значение имеет повышение мотивации трудовой деятельности работников. При этом материальное и моральное стимулирование труда не должны противопоставляться друг другу, а опираться на тесное взаимодействие и сочетание. Этому вопросу в Республике Башкортостан уделяется серьезное внимание. В частности, регулярно проводятся конкурсы «Умелые руки», «Молодой механизатор

года» и другие. [1,с.3].

Таким образом, подводя итог вышесказанному, только комплексный подход к решению проблем формирования и использования квалифицированных кадров сельского хозяйства позволит успешно разрешить любую задачу, стоящую перед кадровыми службами Минсельхоза РБ и районов. Для повышения доли квалифицированных рабочих кадров в сельскохозяйственных организациях можно рекомендовать альтернативную службу, т.е. освобождение от службы в армии при условии, если призывник отработает в сельском хозяйстве 3-5 лет, с испытательным сроком, установленным согласно положениями Трудового кодекса Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Журнал «Картофельная система» № 3, 2012г

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

кафедра государственное муниципальное управление

Юнусов А.З.

студент 6 курса

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
университет»*

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Информатизация деятельности во всех сферах государственного управления является характерной чертой научно-технического прогресса. Развитие и широкое применение информационных и коммуникационных технологий является глобальной тенденцией мирового развития и научно-технической революции последних десятилетий. Отечественная и зарубежная практика государственного управления в области взаимодействия народа и власти показывает прямую связь между уровнем информационной поддержки мероприятий по государственному управлению и уровнем доверия власти среди населения.

Одна из перспективных задач информационной деятельности органов государственного управления – совершение всех информационно-коммуникационных процессов посредством оборудования новыми и перспективными телекоммуникационными и программно-техническими комплексами с использованием современных телекоммуникационных, информационных и биометрических технологий и налаживания новых каналов общения власти и населения. Основу такой модернизации должны составить следующие действия:

- общее планирование работы, составление календарных планов государственного управления;
- обработка и анализ статистической отчетности по существующим формам;
- обработка и анализ поступающих в ведомство обращений граждан, формирование проблемных направлений, требующих незамедлительного решения;
- разработка и использование законодательных актов, инициатив и программ, отвечающих требованиям времени и потребностям населения, и многое другое.

Вопрос информационной деятельности в государственном управлении Республики Башкортостан решается на самом высоком уровне. Свидетельство тому - заседание Правительственной комиссии по вопросам регионального развития в контексте развития информационных технологий, которое прошло в Уфе еще в 2010 году. Тогда в заседании комиссии приняли участие первый заместитель Председателя Правительства России Игорь Шувалов, заместители Председателя Правительства РФ Сергей Иванов, Дмитрий Козак, Сергей Собянин, члены Правительства РФ, главы профильных министерств и ведомств, руководители регионов и муниципальных образований Российской Федерации. На заседании в Уфе президент России Владимир Путин заявил, что успех внедрения современных информационных технологий в работу регионов и муниципалитетов зависит от согласованных действий на всех уровнях власти. Задачи власти на всех уровнях выстроить интегрированную систему, адекватную запросам современной экономики и общества.

Тогда перед руководством республики Башкортостан была поставлена задача обеспечить население более оперативным и продуктивным сервисом, чтобы время на получение государственных услуг было сокращено, а качество услуг – повышено.

Ежегодно эти требования уточняются и конкретизируются. Так, после заседания в январе 2014 года, перед главами регионов была поставлена задача внедрить в программу своего управления и аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», расширить ареал использования системы ГЛОНАСС, усовершенствовать работу «электронного здравоохранения».

По данным на 2014 год в республике Башкортостан каждый взрослый житель обращается в государственные структуры три-четыре раза в год. Если в среднем по Российской Федерации доля организаций, получавших формы через Интернет, составляет 57,3 %, отправлявших формы, - 55,6 %, то в Республике Башкортостан эти показатели составляют, соответственно, 70,1 % (8 место в Российской Федерации) и 67,9 % (10 место в Российской Федерации). Необходимость избавления людей от хождения по конторам и сбора документов привело к возникновению идеи «одно окно», которая

сегодня внедряется в административных районах региона в виде многофункциональных центров государственных услуг.

Такие учреждения работают по принципу одного окна: человеку, обратившемуся за госуслугой необходимо лишь выбрать разряд услуги и удостоверить свою личность.

Еще один способ сделать информационные интегрированные каналы связи и сервисные порталы более доступными – внедрение федерального проекта «Социальная карта». Башкортостан является пилотным регионом по внедрению этой федеральной программы, поскольку имеет положительный долгосрочный опыт по информационному управлению.

В Республике Башкортостан внедрение информационных технологий в практику государственного и муниципального управления началось с 1993 года. Эта работа ведется поэтапно. На первом этапе (1993-1996 гг.) формировалась необходимая исходная среда для внедрения информационных технологий в практику управленческой деятельности. На уровне учреждений и отдельных структур создавались локальные сети, внедрялись элементы электронного документооборота, оценивались возможности использования Интернета и информатизации управленческих процессов. Республика стала одним из первых регионов, где в полном объеме были внедрены технологии электронных платежей в банковской сфере [3].

С 1996 года начался второй этап: создание автоматизированной системы учета населения на основе выдачи персональных социальных номеров. Основная цель этой программы — переход на адресную социальную поддержку граждан и создание единой системы учета индивидуальных налогоплательщиков. Впоследствии этот опыт был реализован в масштабах всей страны. В 1997 года к этой системе подключено региональное отделение Пенсионного Фонда. Это позволило, без дополнительных затрат и потерь времени граждан, создать банк данных индивидуальных счетов пенсионеров и тех, кто уплачивает пенсионные взносы. Также началось массовое внедрение расчетных пластиковых карт.

Третий этап совершенствования своей информационной деятельности Башкортостан осуществлял уже в рамках Федеральной целевой программы «Электронная Россия», что позволило перейти к формированию долгосрочной стратегии внедрения информационных технологий в практику государственного и муниципального управления. С 2002 года в республике реализуется Концепция информационной политики. Координацию осуществляет Межведомственная комиссия по развитию информационных и телекоммуникационных технологий. Начал действовать Официальный информационный портал органов государственной власти Республики Башкортостан. Сегодня свои официальные сайты имеют администрация президента, правительство республики, Госсобрание-Курултай, министерства и ведомства различных уровней, функционируют сайт

государственных услуг, портал госзакупок, информационные киоски и электронная карта[3].

В 2003 году на заседании Государственного Совета по здравоохранению, который проводился в г. Тамбове регион представил проект «Социальная карта Башкортостана», который отличается универсальностью. В нем учтены различные виды социальной поддержки и помощи, предоставляемые ведомствами федерального, регионального и муниципального подчинения. Данные о пользователях карт формируются и хранятся в «Социальном регистре населения». Пока проект обслуживает 11 приложений: социальное, медицинское, транспортное, налоговое, пенсионное, дисконтное, банковское, приложение МВД РФ и Росреестра, а также правовое (Федеральной службы судебных приставов) и образовательное. Как видно из этого перечня, пять из них работают в рамках функций федеральных ведомств. Концепция проекта обеспечивает совместную устойчивую работу межведомственных баз данных и создает предпосылки к формированию электронного паспорта гражданина.

Проект «Социальная карта Башкортостана» получил первую премию на конкурсе инновационных банковских продуктов «ОСКАРД - 2009» в Париже в категории «Услуги»[3].

Таким образом, использование информационных технологий в республике имеет системный характер. Они широко и комплексно применяются в учреждениях здравоохранения и образования, в управлении деятельностью общественного и специального транспорта, в системах МВД, ГИБДД, МЧС.

В 2014-2015 годах главная задача правительства - совершенствование уже поставленной деятельности по пути повышения качества, скорости обслуживания и уровню открытости. В регионе создана концепция целевой программы «Развитие информационного общества в Республике Башкортостан на 2012 - 2017 годы», которая отражает приоритеты развития в сфере информационных технологий в республике и направлена на реализацию государственной политики в данной сфере в соответствии со стратегическими целями развития Республики Башкортостан.

Суть документа в объединении ведомственных сайтов в централизованную информационную систему, создании единой сети передачи данных между госуправлением различных уровней, консолидирование данных и переход с бумажного вида обращений граждан в электронную форму, а также многое другое. Считается, что использование и принятие такой концепции позволит значительно минимизировать возможные риски информационного управления к 2020 году за счет создания адекватных механизмов управления выполнением мероприятий и созданием необходимых информационных систем [4].

Использованные источники:

1. Атаманчук, Г. В. Теория государственного управления [Текст]: курс лекций / Г.В. Атаманчук. – 4-е изд., стер. – М.: Омега - Л, 2006. – 584 с.
2. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Официальный сайт общественно политического, научно-популярного и художественного журнала «Ватандаш» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vatandash.ru/> - 05.04.2014.
4. Концепция долгосрочной целевой программы "Развитие информационного общества в Республике Башкортостан" на 2012 - 2017 годы, одобрено Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2012 г. N 251, [Электронный ресурс] – Режим доступа: - <http://docs.cntd.ru/document/463509855> - 05.04.2014.

Гарт Н.А.
студент

специальность «менеджмент»

Гельманова З.С., к.э.н.

профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент и бизнес»

Карагандинский государственный университет

Республика Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время черная металлургия является одним из самых энергоемких отраслей промышленности. Энергоемкость производства черных металлов в Казахстане в 1,5-2 раза превышает аналогичный показатель стран ЕС, США и Японии [1]. А издержки, которые отрицательно влияют на рентабельность металлургического производства, увеличиваются за счет постоянного роста цен на сырьевые ресурсы и энергоносители. Таким образом, одной из главных задач для металлургической отрасли становится повышение энергетической и общей ресурсной эффективности промышленного производства через внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Вообще под энергосбережением понимают реализацию мер, направленных на сокращение объема используемых топливно-энергетических ресурсов, вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии при одновременном увеличении полезного эффекта от их использования. В свою очередь, энергоэффективность производства отражается в результативности производства, это уменьшение потребления энергии экономическим субъектом для производства определенной продукции [2].

Построение системы энергоменеджмента основывается на операционном управлении процессами энергообеспечения,

энергопотребления (на основе нормирования энергоресурсов, учета и анализа их потребления) и обеспечении энергосбережения через поиск, формирование и последующую реализацию энергосберегающих мероприятий по направлениям их осуществления [3].

Анализируя особенности формирования возможных направлений и мероприятий по энергосбережению на промышленных предприятиях выделяют следующие признаки отбора возможных энергосберегающих мероприятий:

- Обеспечение эффективного и рационального использования энергетических ресурсов в целях повышения энергоэффективности производства;

- Обеспечение стимулирования энергосбережения;

- Обеспечение улучшения производственно-технологических, экологических, социальных показателей;

- Обеспечение максимально возможного уровня доходности инвестиций.

Любое из этих мероприятий может служить основой для устойчивого развития предприятия, которое определяется как развитие, не только порождающее экономический рост, но справедливо распределяющее его результаты, восстанавливающее окружающую среду в большей мере, чем разрушающее ее [4].

Для оценки устойчивости развития промышленного предприятия через рост эффективности используют показатель объема треугольной пирамиды, устойчивость которой будет определяться ее центром тяжести. Чем ближе проекция центра тяжести треугольной пирамиды к центру тяжести треугольника, находящегося в основании пирамиды, тем больше вклад эффективности и, следовательно, больше экономятся ресурсы при росте результата производства, что связано с интенсивным развитием.

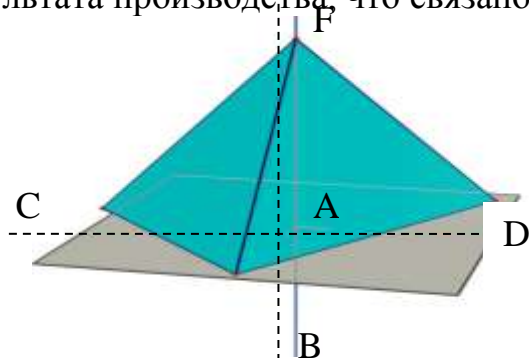


Рисунок 1 – Пирамида устойчивого развития промышленного предприятия.

Предложенный метод оценки устойчивости развития промышленного предприятия позволяет оценить устойчивость по таким индексам эффективности как индекс изменения энергоотдачи $I_{Ео}$ (AB), изменения производительности труда $I_{ПТ}$ (AC), изменения фондоотдачи $I_{Фо}$ (AD), изменения объемов производства продукции I_Q (AF). Все они применяются

предприятием в процессе производства ресурсов, в том числе энергетических за счет реализации энергосберегающих мероприятий для обеспечения роста экономического результата, а также дают основу для подготовки управленческих решений при потере устойчивости.

Современный этап развития мировой рыночной экономики предполагает повышение эффективности по мере роста интенсификации производства, основанной преимущественно на опережающем росте результатов по отношению к затратам [5]. Следствием этого, как правило, становится повышение не только экономической, но социальной и экологической устойчивости развития общества.

Реализация мероприятий по снижению энергозатрат позволяет рассматривать энергосбережение как одно из направлений сокращения издержек на приобретение и использование энергетических ресурсов, повышения энергоэффективности и эффективности производства.

По начальным результатам применения данного метода оценки устойчивости развития на металлургических предприятиях Казахстана можно сказать, что предприятия, проводящие активную энергосберегающую политику являются не только энергоэффективной, но и отличаются более устойчивым ростом. Потенциал снижения энергоемкости продукции черной металлургии составляет 39% от всего потребления энергии [6].

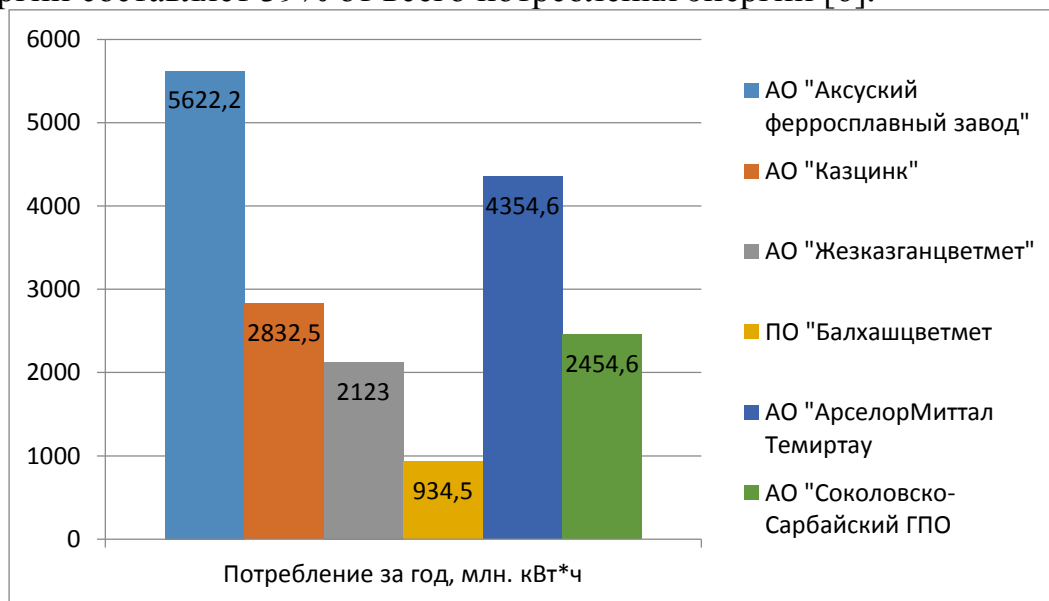


Рисунок 2 – крупные потребители электроэнергии в РК.

Из рисунка 2 видно, что объемы потребляемой предприятиями электроэнергии неоправданно высоки, так на долю промышленности приходится 72,2% от общего объема электропотребления в Казахстане.

В целом, на показатели эффективности предприятий оказали влияние мировой экономической кризис, с последующим восстановлением в виде реализации мероприятий по энергосбережению в период с 2011 по 2012 гг.,

что способствует смене экстенсивного развития интенсивным, а это одна из главных характеристик устойчивого развития предприятий [7].

Таким образом, опираясь на оценку динамики эффективности и затрат в результате проведения политики энергосбережения, можно сделать вывод, что применение данного метода на предприятиях черной металлургии дает результаты, а интенсификация металлургического производства является причиной роста его эффективности, в основном за счет энерго- и ресурсосбережения. Реализация основных положений позволит промышленным предприятиям управлять процессами энергосбережения, оценивать влияние интенсификационных факторов развития на эффективность предприятия, повышать устойчивость экономического роста и разрабатывать стратегии своего развития на долгосрочный период.

Использованные источники:

1. М. Пент, Энергоэффективность. Учебное руководство, 2010. – 2 с.
2. Организация энергосбережения (энергомеджмент). Решения ЗСМК–НКМК–НТМК–ЕВРАЗ: учебное пособие / под ред. В.В. Кондратьева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 20 с.
3. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы экономики / Д.С. Львов; Отделение экономики РАН. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. – 167 с.
4. Павлов, К. Инновации интенсивного и экстенсивного типа / К. Павлов / Экономист. – 2009. – № 7. – С. 44.
5. Безруких, П. Проблемы повышения энергоэффективности экономики / П. Безруких, В. Малахов // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 84.
6. Дубинский, М.Ю. Энергоаудит промышленных предприятий / М.Ю. Дубинский // Металлург. – 2010. – № 9. – С. 9.
7. Энергоэффективность в России: скрытый резерв. – IFC/The World Bank/ЦЭНЭФ. – Н http://www.cenef.ru/file/FINAL_EE_report_rus.pdf - С. 1-164 Н.

Гарт Н.А.
студент

специальность «менеджмент»

Гельманова З.С., к.э.н.

профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент и бизнес»

Карагандинский государственный университет

Республика Казахстан

ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА АО «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ»

XXI век характеризуется стремительным увеличением численности населения, ускоренным развитием производства, а также научным совершенствованием и инновационным ростом. Однако, наряду с такими положительными аспектами, всплывают вопросы истощения запасов

привычных источников энергии (так например, по прогнозам экспертов угля хватит на 600, газа – на 50, урана – на 27 - 80 лет), что ставит под сомнение дальнейшее развитие или даже существование нашей планеты. Постоянно возникающие требования к сохранению окружающей среды, заставляют людей искать новые источники энергии, которые должны обладать возобновимыми или малоисчерпаемыми запасами. На данный момент за счет таких нетрадиционных источников в Казахстане получают порядка 1% энергии.

Одним из путей решения сложившихся в мире энергетических проблем должна стать международная специализированная выставка ЭКСПО-2017, темой которой является энергетика будущего. Сейчас же вопросы, связанные с сохранением энергии решаются посредством энергоменеджмента или управления энергией. И если на ЭКСПО будут решаться вопросы кардинального преобразования источников энергии, то энергоменеджмент направлен на более узкое решение проблем, а именно повышение энергетической и экологической эффективности, в основном посредством новых способов экономии энергии.

Энергетический менеджмент, по сути, представляет собой грамотное, гибкое, непрерывное и научно обоснованное управление энергетическими ресурсами производства, начиная с уровня цеха и заканчивая предприятием, концерном, отраслью[1]. Энергия – это ресурс, который, как оказалось, требует такого же менеджмента как и любой другой дорогостоящий продукт.

Согласно Закону Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» все юридические лица и индивидуальные предприниматели, потребляющие энергоресурсы в объеме эквивалентном выше, чем 1500 тонн условного топлива в год, а также государственные учреждения обязаны создать, внедрить и организовать работу системы энергетического менеджмента, требования к которой установлены в стандарте ISO 50001[2].

Стандарт ISO 50001 – это базовый стандарт управления энергией, на основе которого организация может разработать и внедрить энергетическую политику. Он позволяет одновременно, планомерно и непрерывно снижать потребление энергии, сокращать нагрузку на окружающую среду и получать финансовые преимущества[3]. Чтобы понять принцип работы предприятия на основе стандарта ISO 50001 рассмотрим применение системы энергоменеджмента на примере АО «АрселорМиттал Темиртау».

Ещё в 2012 году в АО «АрселорМиттал Темиртау» начал работу проект по энергосбережению под названием «Energy savings». Поскольку производство стали – это очень энергоемкий процесс, при котором потребляется большое количество электрической, тепловой энергии, газа и воды, данный проект, направленный на экономию энергоресурсов, был просто необходим. На нашем комбинате, чтобы произвести только одну тонну стали, нужно израсходовать 29 гигаджоулей. В списке крупных

потребителей электроэнергии в РК АО «АрселорМиттал Темиртау» занимает второе место, потребляя за год 4354,6 млн. кВт*ч, доля от общего объема (83767 млн. кВт*ч) электрической энергии, производимой в республике, составляет 5,2% [4].

Итак, рассмотрим основные действующие и перспективные пути снижения энергозатрат на АО «АрселорМиттал Темиртау».

Высокие энергозатраты вызваны бедной сырьевой базой. Порядка 60-70% потребляемой комбинатом энергии приходится на расход кокса в доменном цехе. Завод имеет 2 своих электростанции мощностью 430 мегаватт, но они покрывают потребности лишь на 50%, недостающую энергию покупают, что приводит к удорожанию конечной продукции.

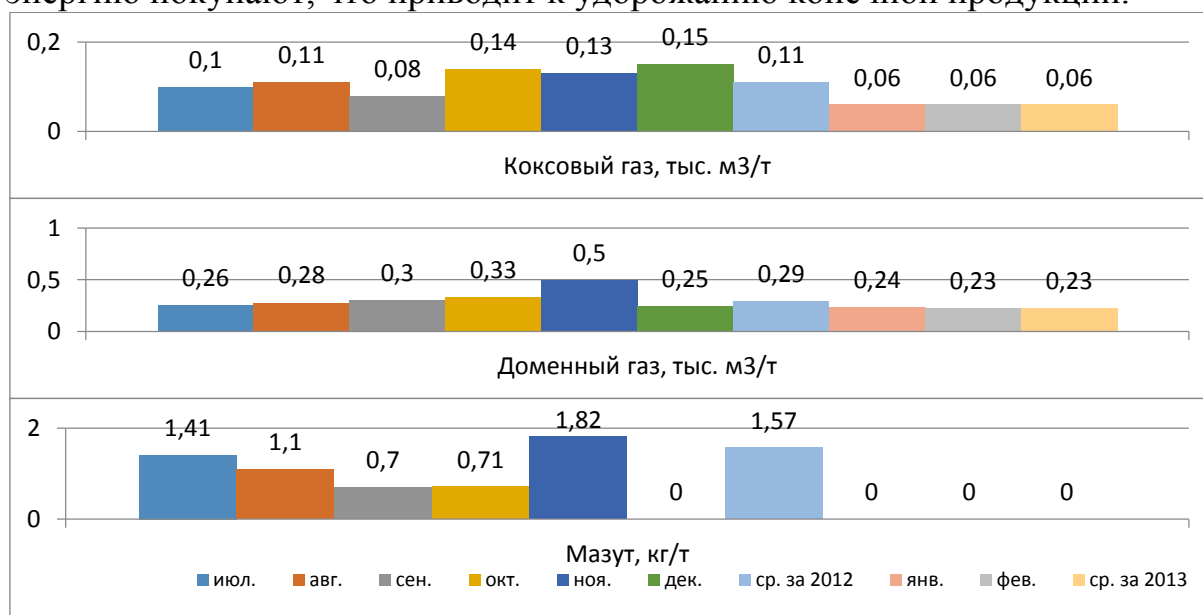


Рисунок 1 – Контроль потребления коксового, доменного газов ЛППЦ-1 после отказа от использования мазута на методических печах.[5]

Совсем недавно вращающиеся печи на заводе работали на мазуте ценой по 400 \$ за тонну, это не выгодно. Однако, с введением проекта «Energy savings» на ЛППЦ-1 эта проблема была решена. Использование мазута в методических печах прекратили. Это внедрение проходило поэтапно с оценкой полученных результатов, которые представлены на рисунке 1.

Также необходимо эффективно использовать энергию, для этого нужно повышать коэффициент полезного действия тепловых агрегатов. На данный момент станции ТЭЦ-ПВС и ТЭЦ-2 работают с КПД 75-83%, однако потребляющий уровень составляет только 35-50%, это связано с плохой тепловой изоляцией агрегатов и трубопроводов и низким уровнем использования вторичных тепловых энергоресурсов. Ещё одним направлением выступает использование энергосберегающих горелок в термических печах, как, например, в печи сортопрокатного производства.[6]

Для решения названных проблем комбинат в рамках программы «Energy savings» использовал на практике такие меры как изменение

системы подачи химочищенной воды на ванну струйной промывки (изготовление новых коллекторов) (эффект на 2,09 тыс. \$), изменение системы подачи химочищенной воды на ванну струной очистки (реконструкция ванны и изготовление новых коллекторов) (эффект на 0,19 тыс. \$), использование прожекторов на петлевом накопителе (эффект на 1,06 тыс. \$), модернизация системы пылеочистки зоны охлаждения конгломерата агломашины № 5 (эффект на 81,36 тыс. \$), замена светильников типа РКУ-400 на светильники типа ЖПП-70 (эффект на 0,22 тыс. \$), замена уличного освещения в КЦ на энергосберегающие лампы (эффект на 1,49 тыс. \$); прекращение использования мазута в методических печах (эффект на 24,33 тыс. \$).[7]

В целом экономический эффект от реализации проекта «Энергосбережение» за 1 квартал 2013 г. составил 2006,2 тыс. \$. Основными вкладчиками выступили ЛПЦ-1 за счет прекращения потребления мазута, а также ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2 за счет увеличения выработки электроэнергии. Это очень оптимистичные результаты.

Таким образом, система энергоменеджмента продолжает использоваться, постоянно увеличивая экономический эффект как для предприятия, так и для республики. В целом же, её использование более чем оправдано, поскольку потенциал возобновляемых источников энергии в Казахстане без учёта биоэнергетики составляет около 1 трлн кВт*ч в год: ветровой - 929 млрд. кВт*ч; малые ГЭС - 8,0 млрд. кВт*ч; солнечной - 2,5 млрд. кВт*ч в год, гидроэнергии технологически возможной к использованию – 62 млрд. кВт*ч[8]. В общем, нам есть на чем экономить. Закон «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» был принят только недавно, и, наверняка, совсем скоро о его результатах мы будем рассуждать уже в масштабах республики.

Использованные источники:

1. Свидерская О. В., Основы энергосбережения: Курс лекций/– 3-е издание – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. – 296 с.
2. Закон Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» от 13.01.2013 г.
3. Системы энергетического менеджмента, требования и руководство по применению ISO 50001
4. Газета «Металлург» от 10.04.2013 г. № 15 (289), статья «Ключевое направление», стр. 8,9,
5. Газета «Металлург» от 02.01.2013 г. № 1 (275), статья «Важный вектор экономии», стр. 6
6. Газета «Металлург» от 08.05.2013 г. № 19 (293), статья «На пороге реализации», стр. 5
7. Новости АО «АрселорМиттал Темиртау», Будем экономить вместе, 25.07.2012 http://www.arcelormittal.kz/press_centр/novosti

8. EXPO-2017: Как открыть миру энергетику «новой физики»? - <http://greenkaz.org/index.php/ru/>

Гарт Н.А.

студент

специальность «Менеджмент»

Гельманова З.С., к.э.н.

профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент и бизнес»

Карагандинский государственный индустриальный университет

Республика Казахстан

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ТЕМИРТАУ

Согласно современной классификации, моногородами в республике Казахстан признаны городские населённые пункты, имеющие от 10 до 200 тысяч жителей, в которых не менее 20% взрослого населения в таком городе работает на градообразующем предприятии.

В условиях командно-административной экономики Казахской ССР главным достоинством моногородов было то, что они могли обеспечить почти тотальную занятость быстрорастущего населения республики. Однако, в рамках свободного рынка это стало практически невозможно из-за постоянных колебаний спроса и предложения, а также разрыва экономических связей после распада СССР. В результате, казахстанские города поразила безработица и массовая эмиграция населения как в более крупные города республики, так и за её пределы. А прежняя стабильность и приоритетность моногородов значительно сократилась. Поэтому развал СССР способствовал наступлению кризисных времен для моногородов Казахстана. Так, например, в Темиртау в этот период вПО «Карбид» были закрыты старое производство карбида кальция, цех по производству дивинила и каучука, цех органического синтеза и др.

Развитие малого бизнеса приобретает стратегическое значение для социально-экономического развития регионов, особенно расположенных на их территориях моногородов. То есть для устойчивого роста экономики моногорода и повышения качества жизни его населения в условиях кризиса и в период посткризисного развития центральным выступает не столько развитие самого градообразующего предприятия, сколько эффективное использование малого бизнеса.

Вообще в последние годы развитие малого предпринимательства приобретает всё большее политическое, социальное и экономическое значение. Этот сектор экономики создает новые рабочие места и обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс товаров и услуг в соответствии с быстро меняющимися требованиями рынка. Преимущество малого бизнеса в том, что он способствует увеличению

налоговых поступлений, осваивает новые виды продукции и развивается в сферах деятельности непривлекательных для крупного бизнеса.

Но и здесь не обойтись без проблем. Сегодня МСБ характеризуется высокой степенью риска, низким уровнем финансовых резервов, ограниченностью основных фондов, значительным объемом привлеченных ресурсов и другими показателями определяющими его финансовую неустойчивость.

Большое количество моногородов сохраняется на территории современной республики Казахстан: на данный момент из 86 городов республики статус моногорода имеют 28, или каждый третий (32%).

В Карагандинской области к моногородам относится г. Темиртау, с численностью населения 181 197 человек, это город с высоким экономическим потенциалом. Он является крупным промышленным индустриальным центром Республики Казахстан.

Структура промышленного производства города Темиртау представлена следующими отраслями: металлургическая промышленность и обработка металлов, химическая промышленность, пищевая промышленность, электроэнергетика, производство прочих неметаллических минеральных продуктов. Предприятия, обеспечивающие жизнедеятельность города и поселка Актау: АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «ТЭМК», ТОО «ЗПХ Техол KZ», АО «CentralAsiaCement», АО «Карцемент», ТОО «Бидай-Нан ЛТД и СО», ТОО «РенМилк», ТОО «Аян М», ТОО «BasselGroup LLS».

По состоянию на 1 июля 2013 года на долю города Темиртау приходилось 34,8% общеобластного промышленного производства, из него 100% плоского проката, 89,2% - труб из черных металлов, 42,8% - теплоэнергии, 25,0% - электроэнергии, 47,2% - каменного угля, 100% - цемента.

По итогам 2012 года объем производства промышленной продукции составил 392,3 млрд. тенге, или снижение на 9 % по сравнению с 2011 годом (431,4 млрд. тенге). Причиной спада производства явилась нестабильная работа градообразующего предприятия АО «АрселорМиттал Темиртау», снижением заказов на иранском направлении, отсутствием заказов на металлопрокат со стран Ближнего Востока и отсутствием крупных потребителей на местном рынке.

В городе 1662 действующих предприятия, основное их количество сосредоточено в строительстве - 386, сфере торговли - 323, в обрабатывающей промышленности - 183, в горнодобывающей промышленности - 9, транспортных и предприятий связи - 104, в сфере производства электроэнергии, газа и воды - 12, в сельском хозяйстве - 1, прочих - 604. Структура малых предприятий по видам экономической деятельности в течение последних лет меняется. Малый и средний бизнес развивается достаточно динамично. Увеличилось общее число малых и

средних предприятий на 352 единицы, это рост на 5,6 % по сравнению с 2011 годом, возросло количество индивидуальных предпринимателей. Численность занятых в сфере малого и среднего бизнеса составила 22 215 чел, или рост на 2 % по сравнению с 2011 годом (21 770 чел.). Доля малого предпринимательства в общем объеме промышленного производства по городу Темиртау составила 9,3 %. Увеличился объем произведенной ими продукции (работ и услуг) до 45,9 млрд. тенге, что на 28,4 % больше показателя 2011 года (35,8 млрд. тенге).

В последние годы поддержка малого бизнеса в РК осуществляется в первую очередь за счет Программы развития моногородов на 2012–2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 683.

В рамках Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020» в 2012 году сформировано 19 проектов, в том числе: прокредитовано 15 проектов, и одобрено Экспертным и Координационным Советом 4 проекта:

Так например, ТОО «Имсталькон Темиртау» - приобретение оборудования, строительство склада; ТОО фирма «777» - приобретение спецтехники; ТОО «TTS» - приобретение автобусов для обновления автобусного парка. Приобретено 15 автобусов марки «Hundai»;

За счет собственных средств предприятий в 2012 году реализовано 4 проекта: ТОО «Торговая сеть «Вавилон» - производство и розлив воды и безалкогольных напитков. Первая линия введена в эксплуатацию; ТОО «Симплекс Маш» - производство вагонов и вагонных тележек. Решается вопрос заключения долгосрочного контракта с НК АО «Казахстан Темир Жолы» на покупку тележек, вагонов, а также вопрос передачи земли и помещений АО «АМТ»; также ТОО «ГДК Промтехнология» и ТОО «Центр технической поддержки А-сервис».

Одной из мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса является создание условий для обеспечения доступа к кредитным ресурсам. В городе действуют филиалы 12 банков второго уровня.

В рамках реализации партнерской Программы государства с градообразующими предприятиями по развитию малого предпринимательства налажено сотрудничество АО «АМТ» с 10 предприятиями малого и среднего бизнеса. Среди них: ТОО «Сигма-Темиртау» - переработка сталеплавильных шлаков; ТОО «ТРЕК» - переработка отходов масла в высококачественные смазки; ТОО «Ли́ра» - переработка вторичных материалов и др.

На основе проведенной оценки распространения малого бизнеса в г. Темиртау разработана отраслевая карта развития бизнеса, которая отражает ожидания предпринимателей относительно привлекательности и конкурентоспособности ведения бизнеса в тех или иных видах экономической деятельности. Данная карта позволяет оценить состояние и определить приоритетные направления развития бизнеса.

Приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства в моногороде (до 2015 года в соответствии с программой развития моногородов):

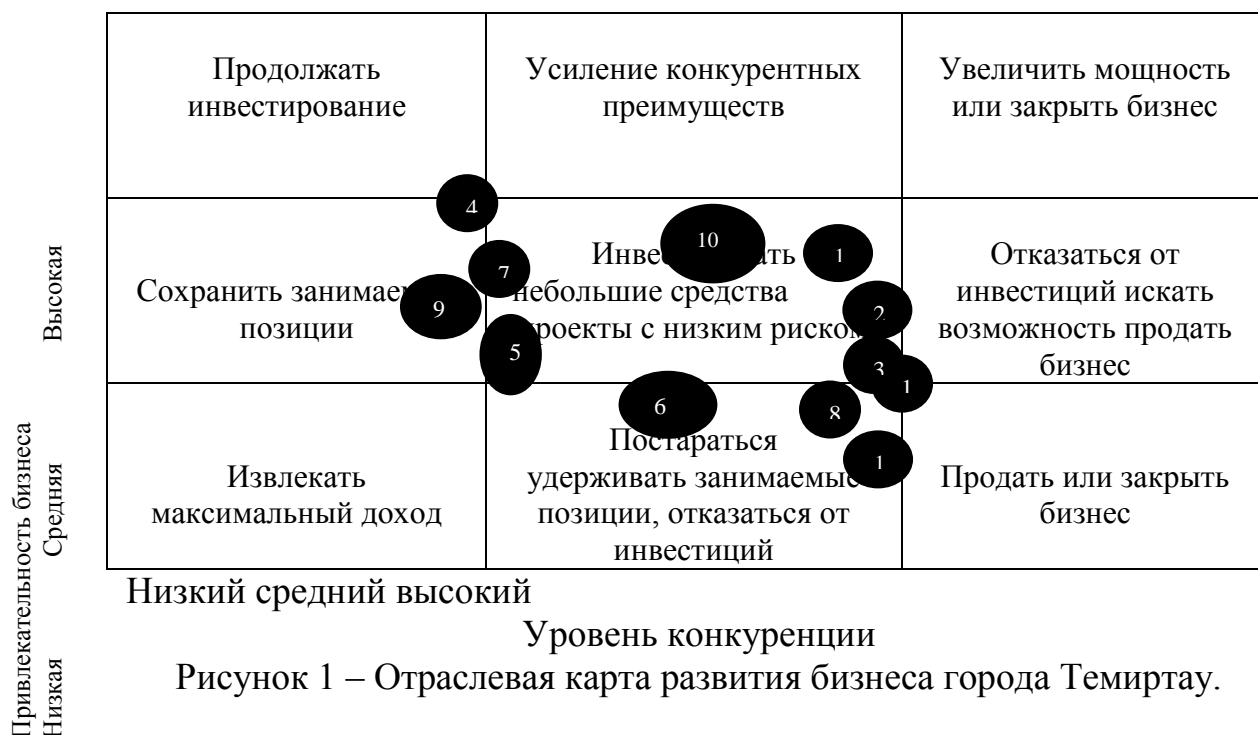
–увеличить объем промышленного производства моногородов с низким экономическим потенциалом в результате реализации одного или нескольких «якорных» инвестиционных проектов – не менее чем на 20% (в сравнении с 2011 годом);

–увеличить количество активно действующих малых предприятий в моногородах – в 2 раза (в сравнении с 2011 годом);

–снизить долю населения с доходами ниже прожиточного минимума в моногородах – до уровня не более 6%;

–снизить уровень безработицы в моногородах – до уровня не более 5,5%.

В результате можно говорить о стабильном развитии Темиртау как моногорода. Его преимущество заключается в том, что он самый густонаселенный моногород в Казахстане. Это дает ему больший экономический потенциал по сравнению с другими моногородами. В связи с этим планируется достижение высоких экономических показателей. С начала года системообразующими предприятиями города объем закупок товаров, работ и услуг составил 55,7 млрд. тенге, при этом казахстанское содержание составило 88,7% на сумму 49,4 млрд.тенге, в т.ч. у производителей Карагандинской области - на сумму 42,3 млрд.тенге.



1 – оптовая торговля промышленными товарами; 2 – оптовая торговля продовольственными товарами; 3 – розничная торговля промышленными товарами; 4 – розничная торговля продовольственными товарами; 5 – ремонт

автотранспортных средств; 6 – ремонт бытовых изделий; 7 – производство продовольственных товаров; 8 – издательская и полиграфическая промышленность; 9 – производство металла, проката и металлических изделий; 10 – строительство; 11 – операции с недвижимостью, 12 – транспорт.

Следовательно, наблюдается одинаковая тенденция изменения основных экономических показателей города Темиртау. Следует отметить, что промышленные предприятия обладают большим потенциалом и, благодаря использованию новейших технологий и современного оборудования, способны внести свой вклад в реализацию программы форсированного индустриально-инновационного развития экономики не только города, но и региона в целом.

Использованные источники:

1. Крюкова О.Г. Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов / Эффективное антикризисное управление. – 2010. - №1. – С. 80-87.
2. Кулаков О.В., Диверсификация экономики моногорода и производства градообразующего предприятия// Материалы Всероссийской конференции «Моногорода – современные решения».
3. Отчет об итогах социально – экономического развития города Темиртау и поселка Актау за 1 квартал 2013 года
4. Статья «Моногорода - будущие точки роста экономики Казахстана»
5. Программа развития моногородов на 2012–2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 683.
6. Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301
7. http://ru.wikipedia.org/wiki/Моногорода_Казахстана

*Гарькин И.Н.
аспирант
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза*

К ВОПРОСУ О МОТИВАХ УЧАСТИЯ В ДИССИДЕНТСКОМ ДВИЖЕНИИ

Аннотация.

В статье различные точки зрения (А.Б. Безбородова, М.М. Мейера, Е.И. Пивовара, Р.И. Пименова, В.И. Новодворской и т.д.) по вопросу побудительных мотивов участия в диссидентском движении.

Ключевые слова: СССР, оппозиция, диссидентство

Мотивы, которые толкнули людей к оппозиционной деятельности, были самыми различными.

По мнению А.Б. Безбородова, М.М. Мейера, Е.И. Пивовара, побудительными мотивами участия в диссидентском движении было «стремление к: - гражданскому и нравственному сопротивлению; - оказанию помощи людям, подвергшимся репрессиям; - формированию и сохранению определенных общественных идеалов» [1, с. 4]. Им вторит Зейнал Сафароглы Нагдалиев, утверждая, что «при многообразии непосредственных поводов и личных побуждений для участия в демократическом движении выделяется общая нравственная причина: понимание личной ответственности за происходящее в стране» [2, с. 25].

Однако, не так все однозначно и прямолинейно. Одним из наиболее известных деятелей правозащитного движения был А.Д. Сахаров. Р.И. Пименов так сказал о причинах, побудивших А.Д. Сахарова заняться оппозиционной деятельностью: «Его толкала в общественную деятельность не его личная какая-нибудь неустроенность. Никаких утеснений большую часть жизни своей он не ведал. А вот обиды, которым подвергались другие люди, - это его задевало, причем даже в пору наивысшего служебного процветания. Чем по большему числу поводов А.Д. Сахаров сталкивался с системой управления в нашей стране, тем отчетливее для него виделась ОБЩАЯ НЕПРАВИЛЬНОСТЬ» [3, с. 205, 207]. Не хотелось бы впадать в апологетику и канонизировать его, однако люди, типа академика Сахарова, были, своего рода, костяком движения, пророками, совестью оппозиции. Их помыслы были чисты, нравственны, никаких корыстных целей они не преследовали. Их было очень немного. Сахаров следующим образом объяснил свое участие в диссидентском движении: «... Это не политическая борьба... Для всех нас это моральная борьба. Мы боремся, чтобы быть верными самим себе» [4, с. 162]. Интересно, что такие люди, имевшие, по совдеповским меркам все или почти все, начиная выступать против режима,

давшего им это, вызывали у основной массы населения не только чувство непонимания, но даже и ненависти, выражая свое отношение к ним: «С жиру бесятся!». Конечно, порою, они выступали орудием в руках людей нечистоплотных, но порядочные люди часто бывают «близорукими».

Другая категория диссидентов, также достаточно малочисленная - так называемые «местные правдоискатели, «чудаки» [5, с. 168]. Иногда их «чуждость» принимало весьма опасные формы проявления. Например, диссиденты-революционеры, крайне радикально, максималистски настроенные, вероятно, были бы в оппозиции к любой власти. Это тип наиболее полно представлен В.И. Новодворской и характеризуется двумя основными положениями: самопожертвование и сакральная идея – любовь к России. Это одержимые люди, фанатики своего рода. Новодворская писала: «Я всегда предпочту самого последнего коммунистического фанатика самому милейшему интересанту-обывателю» [6, с. 16].

Основную же массу диссидентов составляли люди, просто думающие. «К этому типу принадлежат люди, отмеченные способностями и знаниями, нравственностью и гражданской активностью; люди, которым действительно было что сказать согражданам, но как раз по этой причине они и преследовались. Именно обоснованность их выводов, здравость их предложений и выдавались властями за антисоветизм» [7, л. 2-3]. В 1964 г. студент третьего курса операторского факультета ВГИКа, коммунист Балан сказал одному из своих друзей: ««если ты не понимаешь, что происходит со мной, то я откровенно тебе скажу: не могу терпеть, когда вокруг меня написано черным по белому одно, а в действительности совсем другое, не могу никак смириться с такой «справедливостью». Истинная справедливость скрыта от народа, он теряет веру в нас, в партию. Всегда буду бороться с такими недостатками, знаю, что за это, быть может, меня ждут решетки, я не боюсь» [8, л. 64-65]. В 1967 г. пензенский обком КПСС отказал в просьбе о восстановлении в партии А.С. Найденкову. В 1964 г. он был исключен из рядов КПСС за то, что «в силу своей политической незрелости неправильно восприняв введение в г. Пензе талонов на продажу некоторых продуктов питания и расценив это как ошибочные действия местных властей, изготовил и распространил несколько вариантов текста листовок политически вредного содержания» [8, л. 66-68]. Это люди – нонконформисты по своей природе, но система зачастую оказывалась сильнее, и мало кто из них до конца выполнял свой общественный долг, как он понимался в начале оппозиционной деятельности.

Попадали в диссидентство и по воле случая, в связи со сложившимися обстоятельствами (романтический ореол героя, известность инакомыслящего, душевная атмосфера времяпрепровождения и т.п.). Отношения с диссидентами, отблеск их славы, желание иметь у себя на стене большой портрет Хемингуэя (хотя ты его и не читал) и записи Высоцкого не как художественные гражданские произведения, а как знак,

символ принадлежности к разряду «избранных», все это толкало на «тропу войны» с режимом. Э. Аронсон заметил в своей книге «Общественное животное», что «существование еще одного инакомыслящего вызывает мощный эффект освобождения человека от влияния большинства» [9, с. 46]. Но все это происходило как-то не по-настоящему, а, скорее, напоминало игру в «войнушку», что приводило, правда, к вполне плачевным результатам. Так начинали В. Делоне и Е. Кушев: «Желание быть не хуже, высокая стоимость дружеских отношений обменивались на утрату комфорта и даже свободы: «Оба они ... пошли на демонстрацию не потому, что видели в этом личную потребность, а скорее потому, что «неудобно отказаться», неудобно изменить данному слову». Опоздавший на демонстрацию Е. Кушев объяснил на следствии свои действия: «Мне было неудобно, что я не пришел, и потому я решил крикнуть: «Долой диктатуру!»» [10, с. 180].

Конечно, присутствовали среди диссидентов, особенно в поздний период, и люди, стремившиеся получить с этого «дела» политические и другого рода дивиденды. Например, возможность выехать из страны. Однако, хотелось бы все же уточнить. Массовая эмиграция возникла, все же, не в результате усилий диссидентов, а в результате совместной деятельности тех, кто не желал становиться ни диссидентом, ни политзаключенным и потому просто хотел уехать; тех, кто должен был за ними следить, да глаз не хватало; и, наконец, тех, у кого все это вызывало полное отвращение и возмущение. Так, движение евреев за выезд нашло исключительно широкую поддержку во всем мире. И понятно почему: в СССР евреям, к которым власти относились предвзято, вводили тайные квоты на прием на работу и в учебные заведения, то есть относились, как к людям нежелательным, одновременно не разрешали уехать – все это удивляло и раздражало.

Итак, несмотря на различную мотивацию, лежавшую в основе оппозиционной деятельности, исходным импульсом выступало желание просто думать самостоятельно, анализировать, критически воспринимать советскую действительность, что приводило к формированию иной мировоззренческой системы личности, базировавшейся на чувстве собственного достоинства и гражданственности.

Использованные источники:

1. Безбородов А.Б., Мейер М.М. Пивовар Е.И. Материалы по истории диссидентского и правозащитного движения в СССР 50-х – 80-х годов. М.: РГГУ, 1994.
2. Нагдалиев Зейнал Сафар-оглы. Диссидентское движение в СССР (1950-1980 годы). Автореф. дис. ... док-ра. ист. наук. М., 1999.
3. Пименов Р.И. «Каким он был» // Андрей Дмитриевич: Воспоминания о Сахарове. М.: ТЕРРА, 1991.
4. Геллер М. Российские заметки 1969-1979. М.: МИК, 1999.
5. Яковлев А.Н. По мощам и елей. М.: Евразия, 1995.
6. Новодворская В.И. По ту сторону отчаяния. М.: Олимп, 1998.

7. РГАНИ. Ф. 5. Оп. 55. Д. 112.
8. ГАПО. Ф. 148. Оп. 8. Д. 369.
9. Аронсон Э. Общественное животное. М.: Аспект Пресс, 1998.
10. Вайль П., Генис А. 60-е. Мир советского человека. М.: НЛО, 1998.

Гарькин И.Н.
аспирант
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза

МУСУЛЬМАНСКОЕ ДУХОВЕНСТВО СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ (1940-Е ГГ.)

Аннотация.

В статье анализируются социально-демографические параметры мусульманского духовенства Среднего Поволжья и его деятельность в 1940-е гг.

Ключевые слова: СССР, ислам, духовенство, Среднее Поволжье

В середине 1940-х гг. в Татарской АССР было официально зарегистрировано 18 мулл; в Пензенской области – 5; в Ульяновской - от 5 до 8; в Куйбышевской - 7 мулл, в конце 1940-х гг. - 18 [1. Д. 4. Л. 24; Д. 7. Л. 29-об, 43; 2. Д. 26. Л. 187; 3. Д. 55. Л. 8; 4. Д. 3. Л. 1; Д. 5. Л. 19-об; Д. 30. Л. 151].

Главными проблемами служителей исламского культа Среднего Поволжья были преклонный возраст имамов, низкий уровень образования. Зарегистрированное мусульманское духовенство Среднего Поволжья характеризовалось слабой включенностью в общественно-производственную деятельность, продолжительным стажем духовной деятельности, пожилым возрастом, практически отсутствием какого-либо светского образования и наличием хотя бы минимального духовного. Так, к началу 1950-х гг. в Татарской АССР из 9 зарегистрированных мулл только 2 были заняты на производстве, в колхозе и в учреждении; 2 исполняли культовые обязанности еще до революции 1917 г., 2 - с предвоенного времени, 5 - с 1941 г.; возраст одного священнослужителя - от 40 до 59, остальных - 60 и старше; у всех низшее общее образование; у 2 - высшее духовное образование, у 5 - среднее, у 2 – низшее [1. Д. 7. Л. 29-об; 43-об; 47-об]. Из 11 зарегистрированных в Пензенском крае мулл ни один не являлся работником производства или совхоза; мало у кого имелся стаж духовной деятельности до революции 1917 г., в основном, все исполняли обязанности священнослужителей с 1941 г.; все были старше 60 лет; 4 имама имели среднее образование, остальные - низшее; духовное высшее образование имелось у 1, у 2 - среднее духовное, у 5 - низшее духовное и 3 мулл не имели

никакого духовного образования [2. Д. 26. Л. 197]. Из 5 зарегистрированных мулл Ульяновской области, по сведениям уполномоченного Совета С.М. Агафонова, все были старше 60 лет с низшим «советским образованием», не имели никакого духовного образования или богословских степеней [3. Д. 84. Л. 66]. Из 20 зарегистрированных куйбышевских мулл 5 были заняты на производстве, в колхозах и учреждениях; 2 были в возрасте от 40 до 59 лет, 18 - старше 60 лет; общее образование в пределах среднего было у 3, низшее - у 17; духовное образование имели 1 - высшее, 13 - среднее, 4 - низшее, 2 - нигде не обучались (9 были ранее осуждены, причем 7 - «как политически не благонадежные, антисоветски настроенные» по ст. 58¹⁰ УК) [4. Д. 3. Л. 3; Д. 30. Л. 74-147, 151-об; Д. 36. Л. 76-77].

Несмотря на невысокий уровень образования, именно от мусульманского духовенства поступало наибольшее количество жалоб на неправильное налогообложение. В 1949 г. мулла с. Кобылкино Каменского района Пензенской области Х.А. Кудряков лично подал заявление уполномоченному об освобождении его от обязанностей муллы «ввиду ... неправильного его обложения подходящим налогом». С жалобой на неправильное налогообложение к уполномоченному обращался И.С. Ахмяров в 1949 г. (с. Индерка Сосновоборский район).

Мусульманское духовенство понимало, что без преемственности поколений нет будущего и поэтому стало активнее начало уделять внимание приобщению к вере детей и подростков. Имам мечети г. Казани З. Сафиуллин в одной из своих проповедей говорил: «Будущее ислама зависит от молодежи, и поэтому долг каждого мусульманина состоит в том, чтобы воспитывать своих детей в религиозном духе» [1. Д. 93. Л. 45]. «Работа в данном направлении облегчалась сохранением в ментальности населения привычки следовать вековым народным традициям» [2. Д. 28. Л. 182]. Так, в 1945 г. уполномоченный по Куйбышевской области писал в докладной записке: «Поэтому не случайно старики в мечети с. Камышла выдвинули передо мной со всей серьезностью вопрос о необходимости обучения детей в школах чтению Корана, «иначе, говорят они, мы, старики, умрем, и Коран читать будет некому, так как молодежь Коран не изучает» [4. Д. 3. Л. 2]. С конца 1940-х гг. со стороны отдельных представителей мусульманского духовенства Пензенского и Куйбышевского регионов отмечалось стремление к организации специального преподавания ислама в мечетях для подрастающего поколения. Мулла с. Индерка Сосновоборского района Ахмиров ставил вопрос об организации религиозного обучения детей при мечети, в чем ему было отказано.

Уполномоченный по Пензенской области объективно подчеркивал, что «рассадником религиозного влияния на население и некоторую часть молодежи и детей служит семья, родственники, пожилые религиозно-настроенные мужчины и женщины, старики и, конечно, главным образом, - мулла, к которому верующие колхозники обращаются за совершением

молитвы. Отношение верующих граждан к мулле очень почтительное» [2. Д. 1. Л. 52, 290]. Религиозные общины в с. Индерке Сосновоборского района, Бестянке Кузнецкого района Пензенской области самовольно, без разрешения построили жилые дома для мулл мечетей. На встречах с членами партии и кандидатами в с. Средняя Елюзань уполномоченный предлагал активизировать разъяснительную атеистическую пропаганду, работу по закрытию мечети, на что председатель сельсовета Баязитов, председатель избирательной участковой комиссии Тугушев, заведующий буфетом Акчардаков и т.д. возражали, что мулла не позволит. Колхозники осенью по призыву муллы («ахуна») добровольно снабжали мечеть дровами, тогда как школа оставалась без топлива. В 1946 г. с. Новое Усманово Камышлинском районе Куйбышевской области колхозники в дни «Уразы-байрам» вышли на работу только после призыва муллы [2. Д. 5. Л. 24; Д. 1. Л. 252; 4. Д. 3. Л. 2-об].

Мусульманское духовенство активно участвовало в хозяйственной и общественной жизни. Так, имам мечети с. Кривое Озеро Октябрьского района Татарской АССР Х. Шакиров постоянно в своих проповедях говорил: «... Аллах указывает, что людей сделал хозяином над животными, которых мы должны обеспечивать кормом, хорошо содержать, что обеспечит урожай. Наш долг - приложить все силы на удобрение полей и заботу о сборе урожая. Вот почему каждый мусульманин, если он предан Аллаху, должен добросовестно трудиться и выполнять свои обязательства [1. Д. 93. Л. 48, 74].

С целью поддержания своего авторитета мусульманские священнослужители сознательно привлекали в состав актива общин людей, пользующихся уважением у местного населения - бывших председателей сельских советов, руководителей колхозов и т.д. «Все это укрепляло популярность мечети среди населения, позволяло церковникам в разговорах утрировать эти случаи, заявляя, что ... «как ни живи, а под старость мечети не обойдешь»; ... они тоже, будучи молодыми, не верили в бога, были активисты, а пришла старость, пришли в мечеть молиться богу» [2. Д. 49. Л. 415].

Таким образом, служителями исламского культа в Среднем Поволжье характеризовались высоким возрастным цензом и низким уровнем образования, как общего, так и духовного. Служители мусульманского культа стремились адекватно реагировать на происходившие изменения в советском обществе; и для укрепления своей базы среди верующих исламские священнослужители активно вовлекали в свою веру молодежь и делали послабления для активной части населения, в том числе и женщин всех возрастов [5].

Использованные источники:

1. НА РТ. Ф. Р-873. Оп. 1.
2. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1.

3. ГАУО. Ф. Р-3705. Оп. 1.

4. ГАСО. Ф. Р-4089. Оп. 1.

1. Королева Л.А., Королев А.А. Мусульманское духовенство в СССР: 1940-1980 гг. (по материалам Среднего Поволжья) // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. 2009. № 2. С. 66-71; Королева Л.А., Королев А.А. Ключина Л.В. Мусульмане Среднего Поволжья в послевоенный период // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 16 (154). История. 2009. Вып. 32. С. 94-99; Королева Л.А., Королев А.А. Власть и мусульмане в СССР в Великой Отечественной войне (по материалам Пензенской области) // Вестник Пермского государственного университета. Серия «История». 2010. № 1 (13). С. 30-34 и т.д.

*Гатальская О.В.
студент 5 курса
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель
КузГТУ
Россия г. Кемерово*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ КУЗБАССА

Важным элементом структуры регионального рынка является рынок оценки недвижимости. Региональный рынок оценки недвижимости – это совокупность организаций, оказывающих услуги по оценке недвижимости, связанных между собой тесными интеграционными связями на территории Кемеровской области.

Основными субъектами регионального рынка оценки недвижимости являются оценочные организации, оказывающие услуги по оценке недвижимости, а так же частные специалисты в области оценки недвижимости.

В последнее время наибольший спрос наблюдается на оценку офисных, торговых и складских помещений, а также оценку жилья, необходимую для целей залогового обеспечения по ипотеке.

В Кемеровской области существует различный спектр услуг по оценке недвижимости.

Оценка стоимости жилой недвижимости:

- оценка квартиры (комнаты);
- оценка квартиры для продажи или покупки;
- оценка жилой недвижимости для кредитования, страхования, решения имущественных споров, вступления в наследство;
- оценка квартиры для аренды;
- оценка загородной недвижимости, коттеджа, дачи;
- оценка дома;
- оценка для ипотечного кредитования.

Оценка стоимости коммерческой недвижимости: оценку всех видов торговой, офисной, складской и производственной недвижимости

Оценка рыночной стоимости недвижимости специального назначения:

- оценка зданий;
- оценка сооружений;
- оценка промышленных объектов и передаточных устройств;
- оценка незавершенного строительства;
- оценка гаражей;
- оценка земельных участков.

Совместно с Российским обществом оценщиков ежегодно проводятся конгрессы оценщиков Сибири с представителями контролирующих служб города, общественными объединениями, и предпринимателями города. Обсуждаются законодательные нововведения, а также вопросы и проблемы, которые возникают у предпринимателей в процессе работы.

В Кемеровской области рынок оценки недвижимости стал формироваться около 20 лет назад. Первой организацией стала «Кузбасская торгово-промышленная палата», открывшаяся в 1992 году в городе Кемерово. Затем появились «Брент Эксперт» (1994 год) и Центр профессиональной оценки «Перспектива» (1998 год). За последние 10 лет рынок жилья в Кемеровской области пополнился более чем в 3 раза. С 2010 года вводится в эксплуатацию более 1 млн. квадратных метров жилья (в 2010 году – 1,10 млн. м², в 2011 – 1,83 млн. м², в 2012 году – 1,085 млн. м², в 2013 году – 1,1 млн. м²). Также в Кемеровской области продолжается развитие рынка доступного арендного жилья. В июне был сдан в эксплуатацию восьмой по счету доходный дом для молодых семей. Стоимость аренды квартиры в таком доме 1,5 – 2 тыс. руб. в месяц за однокомнатную. Но заселиться туда может только небольшая категория льготников. По вводу нового жилья Кемеровская область занимает второе место в Сибири – после Новосибирского региона. По данным департамента строительства Кузбасса, за пять месяцев 2013 года в Кузбассе было построено 308,9 тыс. кв. м. Больше всего жилья сдали в Кемерово (76 тыс.) и Новокузнецке (61,4 тыс.). Среди отстающих – Междуреченск, Тайга, Новокузнецкий и Чебулинский районы.

Цены на жилье на первичном рынке, как и на вторичном каждый год увеличиваются. В 2009 году средняя цена за квадратный метр на первичном рынке составляла 29 тыс., а в 2013 уже 53 тыс. на вторичном в 2009 – 30 тыс., а в 2013 – 46 тыс. Несмотря на высокую стоимость, спрос на вторичную недвижимость сохраняется. Это связано с тем, что объем строящегося жилья по-прежнему недостаточен для того, чтобы полностью удовлетворить спрос. По мнению специалистов, сохранение спроса на вторичную недвижимость связано с тем, что большинство новостроек расположено в отдаленных от центра города районах с недостаточно

развитой инфраструктурой, а также с участвовавшими жалобами на качество нового жилья.

Ощутимое изменение цен в 2013 году произошло в городе Новокузнецк. Еще в начале года в Новокузнецке продавалось самое дешевое жилье на вторичном рынке среди 40 крупнейших городов России. А уже в мае город стал лидером в стране по росту цены за квадратный метр.

В Кемеровской области рынок оценки развит, поэтому для нового предприятия существование конкуренции является серьезным барьером для входа в отрасль. По данным Росстата, по состоянию на 1 января 2014 года на территории области функционирует 10021 организаций, предоставляющих услуги в сфере недвижимости. За 2013 год было зарегистрировано 946 организаций, а официально ликвидировано 1008. Каждый год количество ликвидированных организаций превышает количество зарегистрированных.

В Кемеровской области на начало 2014 года зарегистрировано 111 организаций занимающихся оценкой недвижимого имущества. В городе Кемерово зарегистрировано 39 организаций. В Новокузнецке таких организаций 49, в Прокопьевске – 11, в Ленинск-Кузнецком – 5, а в Мариинске – 7. Исходя из таблицы 2 видно, что Новокузнецк занимает 1 место по оценке недвижимости в регионе с долей рынка 44,1 %. Кемерово находится на втором месте, его доля рынка 35,1 %. У Прокопьевска, Мариинска и Новокузнецка небольшая доля рынка оценочных услуг (9,9 %, 6,3 % и 1,08 %).

Таблица 2

Определение долей на рынке оценки недвижимости Кемеровской области по городам

Город	Количество организаций	Доля рынка, %
Всего организаций	111	100
Кемерово	39	35,1
Новокузнецк	49	44,1
Ленинск-Кузнецкий	5	4,5
Мариинск	7	6,3
Прокопьевск	11	9,9

Наиболее крупные организации по оценке недвижимости в городе Кемерово: «Ростехинвентаризация - федеральное БТИ», «Кузбасская торгово-промышленная палата», «Брент Эксперт», «Центр независимой оценки», «Вел-аудит», «Бизнес», «Перспектива», «Старт», «Гуд Лак», «Кемеровский Областной Кадастровый Центр».

В Новокузнецке: «Ростехинвентаризация» «Кузбасс Оценка», «Паритет», «Стандарт Оценка», «Независимый оценщик», «Центр профессиональной оценки и экспертизы», «Центр профессиональной оценки трио», «Кемеровский Областной Кадастровый Центр».

В Анжеро-Судженске: «БТИ», «Недвижимость и оценка», «Экспресс Центр».

В Мариинске: «БТИ», «Экспертиза», «Статус», «Номинал».

ВМеждуреченске: « Центр технической инвентаризации», «Единый центр Недвижимости и оценки», «Номинал».

Региональный рынок Кузбасса – рынок в период замедления роста, так как рынок насыщен, потребители большее внимание уделяют цене и уровню сервиса.

*Гаффаров Р.Д.
студент 3 курса*

*Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний называется глобализацией. В сущности, это более высокая стадия интернационализации, ее дальнейшее развитие. Однако когда мир был единым рынком лишь для небольшого числа компаний, речь шла об интернационализации. Когда же мир становится единым рынком для десятков тысяч транснациональных корпораций и к тому же все его регионы открыты для деятельности этого рынка, то можно говорить о новом явлении — глобализации.

Век глобализации, то есть слияния национальных хозяйств отдельных стран в единое целое. Таков главный вывод. "Речь идет о второй капиталистической революции, - пишет влиятельный французский ежемесячник "Монд дипломатик". - Глобализация захватывает самые удаленные уголки нашей планеты, не обращая внимания ни на независимость, ни на различие политических режимов. Мир переживает новую эпоху завоеваний, которая пришла на смену колониальной. Но если прежде в качестве главных завоевателей выступали государства, то теперь ими стали предприятия, конгломераты, частные промышленные и финансовые группы, которые претендуют на роль вершителей судеб мира. Никогда их круг не был столь малочисленным и столь могущественным".

О постепенном переплетении экономик отдельных стран писал еще в середине XIX века Маркс, к которому сегодня на Западе вновь обращаются. Но XX век был веком борьбы национальных компаний за источники сырья и рынки сбыта. Век наступивший прогнозируется как период господства многонациональных компаний в мировой экономике. Их еще называют транснациональными корпорациями (ТНК). Они зародились после второй мировой войны. Их основу составили американские монополистические объединения, широко шагнувшие в мир вместе с армией США. К американским монополиям, когда добровольно - в надежде на крупные прибыли, когда по принуждению - уступая в конкурентной борьбе, стали подключаться компании других западных стран.

Под транснациональными корпорациями (ТНК) понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата — получения прибыли.

Кто будет править бал в новом веке? Естественно, тот, в чьих руках транснациональных корпораций больше. Значит - США. В 1998 году из двухсот самых весомых ТНК 74 были под американским флагом. На их долю приходилось 36,5 процента всего оборота подобных корпораций. А "зарабатывали" американцы больше, чем все другие ТНК вместе взятые. 52,7 процента прибылей.

Создание новых ТНК идет полным ходом. Они зарождаются путем слияния крупных монополий. Пример, как всегда, подают США. А американцам есть что объединять. Из 50 крупнейших компаний мира штаб-квартиры 33 находятся в США. Они владеют 71,8 процента всех котирующихся на бирже акций. В абсолютных цифрах это без малого пять триллионов долларов. В числе "объединившихся" за два последних года такие гиганты информатики, как "УолдРоу" и "Спринт", две первые в мире нефтяные компании "Мобил" и "Эксон" и другие.

Чтобы диктовать миру условия игры, транснациональные корпорации создали свои координационные центры. Это - "Трансатлантический бизнес-диалог" и Международная торговая палата. Экономический обозреватель итальянской газеты "Република" отнюдь не преувеличивает, когда пишет, что "транснациональные корпорации в состоянии бросить вызов не только Европарламенту, но и самой ООН". Национальные правительства все больше утрачивают возможность контролировать процессы, происходящие в мировой экономике.

Что несет людям глобализация? На Западе на этот вопрос дается однозначный ответ: усиление социального неравенства. Испанский философ Фернандо Саватер охарактеризовал этот процесс как "скандальную диспропорцию, больше всего подрывающую безопасность в мире". Что бы ни говорили, главная цель всякой экономической деятельности на основе частной собственности - извлечение максимальной прибыли в пользу собственника. Эксплуатация усиливается. Разрыв в доходах - тоже. "Всеобщая торговля вещами и словами, душой и телом, природой и культурой ведет к углублению неравенства, - пишет "Монд дипломатик", отнюдь не являющийся левым изданием. - В то время, как мировое производство сельскохозяйственной продукции составляет 110 процентов потребностей человечества, ежегодно от голода умирают 30 млн. человек, более 80 млн. недоедают. В 1960 году доход 20 процентов наиболее состоятельных людей планеты был в 30 раз выше, чем у 20 процентов самых

бедных. Сегодня он в 82 раза больше! Из 6 млрд. землян 500 млн. живут в достатке, остальные пять с половиной миллиардов - в нехватке. Мир перевернулся с ног на голову".

Диспропорция между богатством и бедностью растет не только между богатыми и бедными странами. В самой богатой стране мира - США в 1989-1994 годах в бедности жили 19 процентов населения. Для сравнения: в Японии - 12 процентов, в Западной Европе - 8 процентов. Если в начале века директор американского предприятия получал в 20-30 раз больше, чем рабочий, то теперь этот разрыв составляет уже 200-300 раз. Но и директорская зарплата ничто по сравнению с тем, что может заработать на бирже в считанные минуты ловкий спекулянт. Президент Бразилии Фернандо Кардозо, американский экономист Роберт Рейх и многие другие делают вывод: мир окончательно раскалывается надвое. Рождается "новый апартеид" с очень немногими привилегированными и всеми остальными. Пример России с кучкой олигархов и 30 процентами населения, живущими в бедности, наглядная иллюстрация происходящего.

Транснациональные корпорации не принесли благополучия ни одной стране. "Там, куда внедряются ТНК, - свидетельствует "Монд дипломатик", - быстро приходят в упадок целые промышленные отрасли, что сопровождается таким социальным потрясением, как массовая безработица и неполная занятость". "В Европе насчитывается 50 миллионов безработных, в мире миллиард человек либо не имеют работы вовсе, либо работают неполную рабочую неделю, - пишет французский журнал.

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

- ТНК контролируют примерно 2/3 мировой торговли, причем 40 % этой торговли осуществляется внутри ТНК, то есть она происходит не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые формируются не под давлением рынка, а под долгосрочной политикой материнской корпорации;

- на них приходится около 1/2 мирового промышленного производства;

- на предприятиях ТНК работает примерно 10 % всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60 % работают в материнских компаний, 40 % — в дочерних подразделениях);

- ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау (имеют весомую роль в мировых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР)).

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» — трем экономическим центрам нашей планеты — США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран.

В таблице 1 указаны особенности географического размещения транснациональных корпораций в мире за 2012 год.

Таблица 1 Особенности географического размещения ТНК в мире

Страны мира	Количество головных офисов национальных ТНК, ед.	Количество филиалов заграничных ТНК, ед.	Количество стран размещения филиалов национальных ТНК, ед.
США	23	66	170
Япония	16	53	180
Великобритания	13	66	145
Франция	13	67	103
Германия	10	70	131
Голландия	5	70	103
Швейцария	3	58	87
Швеция	3	58	105
Италия	2	67	66
Канада	2	73	58
Австралия	2	73	21
Испания	2	77	134
Китай	1	72	14
Финляндия	1	56	34
Мексика	1	67	14
Норвегия	1	54	42
Бельгия	1	70	24
Корея	1	55	41

Использованные источники:

- 1 Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики [Текст] / И. В. Трифонова // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 243-245.
- 2 Интернет портал “Российская газета” [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/08/13/strahovanie.html> (дата обращения : 07.04.2014г.)
- 3 Интернет портал “АКАДЕМИК”[Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://dic.academic.ru> (дата обращения : 07.04.2014г.)

Гельценлихтер Ю. В.

Голенева Л. В.

4 курс

маркетинг

Финансовый университет при правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ОЛИМПИЙСКАЯ СИМВОЛИКА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ И ВЛИЯНИЯ НА УСПЕХ ПРОДАЖ

В преддверии Олимпиады компания Online Market Intelligence (ОМІ) исследовала вопрос потребительского доверия и влияния на успех продаж использования олимпийской символики на разных товарах. Респондентам было задано два вопроса. Один - о доверии товару, на котором изображена олимпийская символика, другой — о том, будет ли куплен товар малоизвестных марок при условии использования той же символики. В онлайн-опросе приняли участие 1128 человек, проживающих в крупных городах России.

Как показали результаты опроса ОМІ, в целом треть россиян будет больше доверять товару в том случае, если на этикетке товара они увидят олимпийскую символику. При этом доверие зачастую будет зависеть от продукта (24% респондентов выбрали вариант ответа «все зависит от того, какой товар»).

Олимпийская символика - это популярные, раскрученные бренды, которые в массовом сознании ассоциируются со здоровьем, силой, красотой. Они всем давно известны: например, олимпийский флаг с пятью кольцами был впервые продемонстрирован публике еще в 1920 году, т. е. 90 лет назад.

Олимпийские символы всеми узнаваемы. У них абсолютно позитивный и ничем не подпорченный имидж. Более того, если первые олимпийские символы появлялись на свет без каких-либо финансовых вливаний, то теперь разработка даже одного логотипа Олимпийских игр стоит больших денег. Эмблему сочинской Олимпиады разработала команда дизайнеров из 13 стран компании Interbrand, которая выиграла тендер.

Действующий в России Олимпийский закон считает символику использованной тогда, когда она применяется для обозначения какой-либо компании, производимых ею товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг (в том числе в товарных знаках), а так же если она используется любым другим способом и создает представление о принадлежности компании к Олимпийским играм.

Согласно российскому Олимпийскому закону, использование символики допускается только при условии заключения соответствующего договора с оргкомитетом «Сочи-2014»

При более детальном рассмотрении портрета респондента становится очевидным, что в регионах потребители «более доверчивы», чем в столицах

- доля тех, кто доверяет олимпийской символике несколько выше (табл. 1). Более других подвержены олимпийской лихорадке «старые да малые», т.е. группы людей 45+ и 16-24 года. Мужчины несколько более склонны доверять олимпийской символике, чем женщины, однако они же и более категоричны в ответах: если верят, то верят, но если нет - то нет; полутонов «скорее буду» (и наоборот) в их ответах меньше.

Таблица 1. Результаты исследования потребителей о доверии к олимпийской символике

Вариант ответа	Всего	Пол		Возраст				Регионы		
		Доля ответов в мужчин	Доля Ответов женщин	16-24	25-34	35-44	45+	Москва	С. - Петербург	Другие регионы
Да, безусловно	5,7	7,4	3,9	6,9	4,8	2,4	10,6	3,6	3,4	6,2
Скорее буду	22,4	23,7	21,1	24,5	18,8	26,2	21,3	21,3	15,3	23,1
Мне безразлично	21,2	20,0	22,4	21,6	21,1	19,6	17,0	25,4	30,5	19,8
Скорее, нет	17,5	15,4	19,5	19,0	17,3	14,9	17,0	17,8	23,7	17,0
Безусловно, нет	9,0	9,2	8,7	7,8	11,7	6,5	5,3	10,7	11,9	8,4
Все зависит от того, какой товар	24,3	24,2	24,3	20,2	26,2	30,4	28,7	21,3	15,3	25,4
всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Во втором вопросе респондентам предлагалось отметить те из 26 товарных категорий, для которых было верным утверждение о покупке продукта или товара плохо известных марок, если на этикетке (самом товаре) будет изображена олимпийская символика. Олимпийскую символику как дополнительный стимул для покупки больше всего воспринимают на товарах для спорта (44%) и минеральной воде (45%). Очевидно, что эти товары имеют стойкий имидж «здоровых товаров» (табл. 2).

Среди верхних строчек выделяются товарные категории, явно не имеющие прямого отношения к спорту, среди них безалкогольные напитки (27%), одежда и обувь (26,5%).

Неожиданно, но такие товарные категории, как пиво (14%), чай и кофе (13%) имеют значительно больше шансов увеличить доли продаж по

сравнению с компьютерной техникой (менее 5%) и коммуникационным оборудованием (сотовые телефоны, смартфоны и т. п. - 6%).

Таблица 2

Результаты исследований потребителей вероятности покупки товара с олимпийской символикой

Вариант ответа	Доля, согласных с утверждением, %
Минеральная вода	45
Товары для спорта	44
Безалкогольные напитки	27
Одежда и обувь	27
Пиво	14
Кофе, чай	13
Средства личной гигиены	12
Средства для ухода за телом и волосами	10
Товары для детей	9
Кондитерские товары	8
Молочные продукты	8
Сигареты	7
Еда для животных	7
Спиртные напитки	6
Сотовые телефоны, смартфоны, коммуникаторы	6
Бытовая техника	5
Кетчупы, соусы; парфюмерия и косметика; бытовая химия; бакалейные товары; компьютерная техника; бытовая электроника; консервированные овощи; фототехника; мясные продукты; рыбные продукты.	меньше 5
Ничего из перечисленного	20

Из полученных данных видно, что «олимпийское доверие» распространяется далеко не на все товары. Однако производители безалкогольных напитков, одежды и обуви, регулярно появляющиеся в медиа в качестве фирм-спонсоров, за десятилетия сумели приучить публику к тому, что эти категории тоже спортивные. Очевидно, для того чтобы регулярно использовать олимпийский ресурс, другим категориям потребуются более глубокие и неожиданные креативные решения.

Использованные источники:

1. Гусева Е. Э. Развитие сбыта в современных условиях хозяйствования // Современный маркетинг, 2013. - №2. – С. 15-20.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
3. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-7 с.

Герасименко О.А., к.э.н.

доцент

Бондарец Ю.В.

магистрант

факультет финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Краснодар

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПЛАСТУНОВСКОЕ» И ОАО «ПЛЕМЗАВОД ИМ. ЧАПАЕВА В. И.» ДИНСКОГО РАЙОНА ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Аннотация: В статье проведен сравнительный анализ финансового положения сельскохозяйственных предприятий Динского района на примере ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.»

Ключевые слова: Финансовое состояние, финансовая устойчивость, эффективность, конкурентоспособность.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации вопрос оценки финансового состояния предприятия является очень актуальным, ведь именно от экономического здоровья зависит успех деятельности организации.

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение, использование финансовых ресурсов предприятия и всю его производственно-хозяйственную деятельность. Основной формой при анализе финансового состояния является бухгалтерский баланс.

Для того, чтобы определить рациональность структуры бухгалтерского баланса ООО «Пластуновское» Динского района, сравним его показатели с данными основного конкурента **ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района.**

В августе 1950 года от слияния шести колхозов, организованных в 30-е годы XX века, организован колхоз «Красная Звезда», который 28.02.2007 г. реорганизован в ООО «Пластуновское». Площадь земельных угодий составляет 2045 га. Хозяйство занимается производством и реализацией

продукции: зерна, сои, подсолнечника, молока, мяса КРС и свиней. Кроме того имеются объекты промпереработки: кирпичный завод; хлебопекарня; мельница; крупяной цех; колбасный цех. В хозяйстве имеются пруды площадью 3,7 га водной глади.

ОАО «Племзавод им. Чапаева В.И.» является рентабельным производством. Общая земельная площадь хозяйства составляет 11695 га, в том числе пашни 10289 га. Основным производственным направлением является разведение крупного рогатого скота айрширской породы, интенсивно развивается отрасль свиноводства, так же развито производство зерна, сахарной свеклы, подсолнечника.

Сравнительная характеристика имущества ООО «Пластуновское» Динского района и **ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района** представлена в таблице 1.

Сравнивая структуру актива баланса ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В.И.», можно заметить существенное отличие между относительными величинами основных и оборотных средств в данных организациях. ОАО «Племзавод им. Чапаева В.И.» выделяется равным соотношением оборотных и внеоборотных активов, что свидетельствует о наибольшей ликвидности его имущества, по сравнению с ООО «Пластуновское».

Структура оборотных средств исследуемых организаций также различна. В ООО «Пластуновское» наибольшую долю занимает дебиторская задолженность, причем ее размер ежегодно увеличивается и в 2013 г. составил более 66 % от общей суммы оборотных активов, что ухудшает финансовую ситуацию на предприятии.

Таблица 1 – Аналитическая характеристика имущества ООО «Пластуновское» и **ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района**

Показатель	ООО «Пластуновское»				ОАО «Племзавод им. В. И. Чапаева»			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
Всего имущества, тыс. руб.	721668	792250	1228538	506870	910146	1014835	1066116	155970
Основные средства и другие внеоборотные активы – всего, тыс. руб.	630495	683378	855644	225149	429815	454928	527122	97307
в % к имуществу	87,37	86,26	69,65	- 17,72	47,22	44,83	49,44	2,22

Оборотные средства – всего, тыс. руб.	9117 1	1088 72	37289 4	281723	46199 6	50597 0	53691 7	74921
в % к имуществу	12,63	13,7 4	30,35	17,72	50,76	49,86	50,36	-0,4
в т.ч. запасы, тыс. руб.	4293 3	6520 1	12179 8	78865	40057 6	43451 5	44947 4	48898
в % к оборотным средствам	47,09	59,8 9	32,66	- 14,43	86,71	85,88	83,71	-2,99
Дебиторская задол-женность, тыс. руб.	4774 4	3635 8	24787 2	200128	46330	51684	67229	20899
в % к оборотным средствам	52,37	33,4 0	66,47	14,10	10,03	10,21	12,52	2,49
Денежные средства, краткосрочные фи-нансовые вложения и прочие оборотные активы, тыс. руб.	494	7313	3224	2730	15090	19771	20214	5124
в % к оборотным средствам	0,54	6,72	0,86	0,32	3,27	3,91	3,76	0,50

Графически структура имущества исследуемых организаций представлена на рисунке 1.

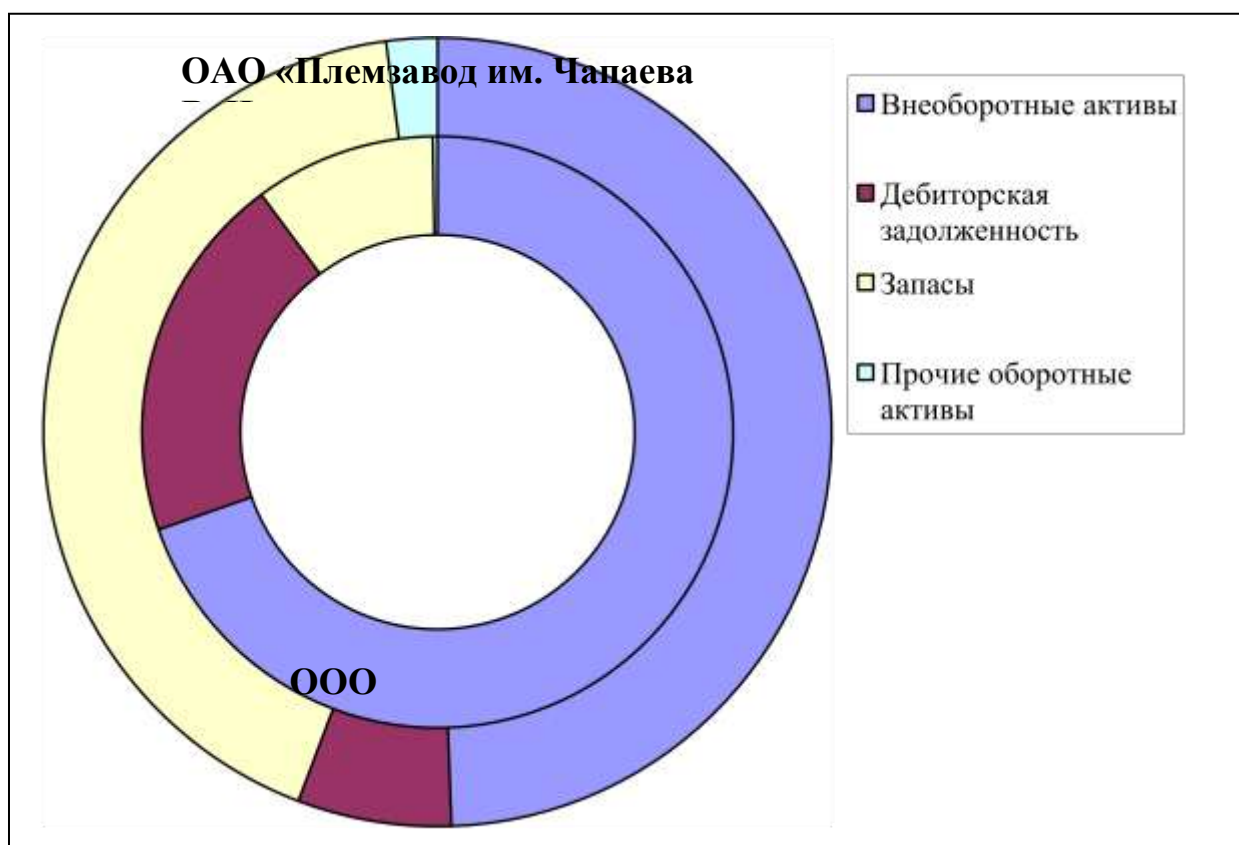


Рисунок 1 – Структура активов ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района

В ОАО «Племзавод им. Чапаева В.И.» более 80 % приходится на долю запасов. Это позволяет сделать вывод о том, что политика данного предприятий направлена на обеспечение бесперебойности производства и снижение риска упущенной выгоды.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

Сравнительная характеристика средств ООО «Пластуновское» Динского района, **ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района** представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Аналитическая характеристика средств ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.», вложенных в имущество

Показатель	ООО «Пластуновское»				ОАО «Племзавод им. В. И. Чапаева»			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклоне- ние 2013 г. от 2011 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклоне- ние 2013 г. от 2011 г.
Всего средств, вложенных в имущество, тыс. руб.	721668	792250	1228538	506870	91014 6	1014835	1066116	155970
Собственные средства - всего, тыс. руб.	40742	68757	86293	45551	83087 9	921098	888181	57302
в % к имуществу	5,65	8,68	7,02	1,38	91,29	90,76	83,31	-7,98

Заемные средства – всего, тыс. руб.	680926	723493	1142245	461319	79267	93737	177935	98668
в % к имуществу	94,35	91,32	92,98	-1,38	8,71	9,24	16,69	7,98
Долгосрочные заемные средства, тыс. руб.	577040	496850	538240	-38800	19882	29491	54463	34581
в % к заемным средствам	84,74	68,67	47,12	-37,62	25,08	31,46	30,61	5,53
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	103886	226643	604005	500119	59385	64246	123472	64087
в % к заемным средствам	15,26	31,33	52,88	37,62	74,92	68,54	69,39	-5,53
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	97223	224156	242901	145678	33090	30905	72568	39478
в % к заемным средствам	14,28	30,98	21,27	6,99	41,74	32,97	40,78	-0,96
Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	-12714	-117771	-231111	-218397	40261 1	441724	413445	10834

Графически структура заемных средств исследуемых организаций представлена на рисунке 2, который позволяет наглядно заметить преобладание краткосрочных заемных средств в общем объеме обязательств ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.», это позволяет сделать вывод о том, что большая часть обязательств данных предприятий покрываются оборотными активами или погашаются в результате образования новых краткосрочных обязательств.

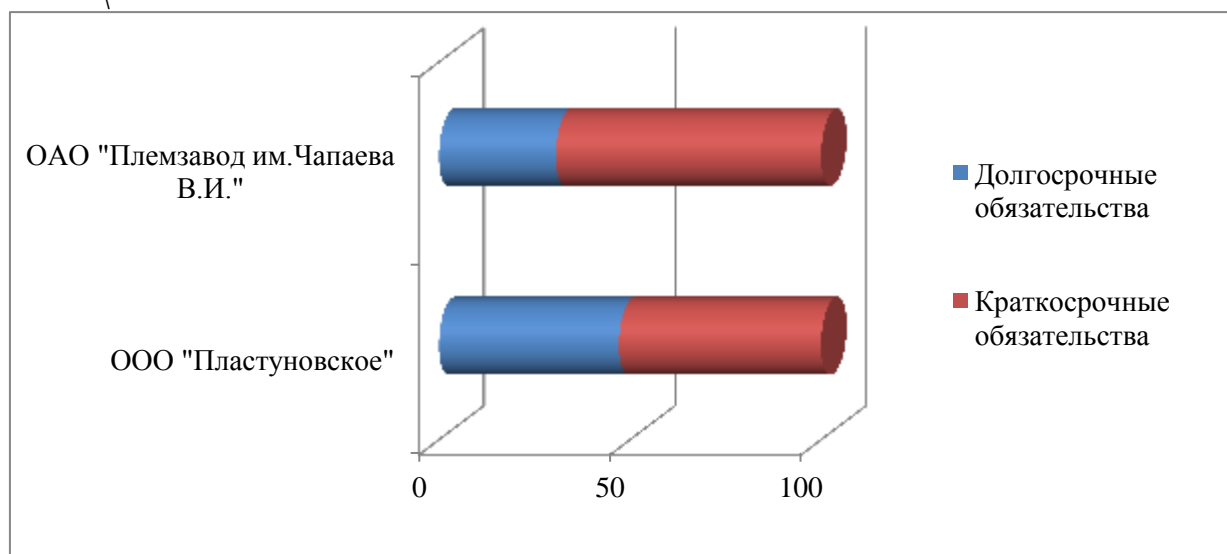


Рисунок 2 - Структура заемного капитала ООО «Пластуновское» и ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района

Недостаток собственного капитала ООО «Пластуновское» компенсирует за счет долгосрочных заемных средств, что подтверждается значительной их долей в структуре обязательств, что не характерно для ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.», так как работа данного предприятий в достаточной степени обеспечена наличием собственного капитала.

Сравнив структуру пассива баланса исследуемых предприятий справедливо отметить, что доля собственных средств в капитале ООО «Пластуновское» Динского района, в отличие от ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.» Динского района, катастрофически мала. Ведение деятельности в основном за счет заемных средств негативно сказывается на финансовом положении организации.

По данным экспресс-оценки финансового состояния исследуемых организаций можно сделать вывод о кризисном финансовом положении ООО «Пластуновское» по сравнению с ОАО «Племзавод им. Чапаева В. И.». Для повышения финансовой устойчивости, а также улучшение финансового состояния в целом, можно предложить следующие мероприятия:

1. Участие в различных государственных программах, разрабатываемых Министерством сельского хозяйства Российской Федерации. В настоящее время действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2013 – 2020 годы. Основные задачи данной программы: стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов; осуществление противоэпизоотических мероприятий в отношении заразных болезней животных; поддержка развития инфраструктуры агропродовольственного рынка; повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития; стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса; создание условий для эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения и др.

Целями данной программы являются: повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России в ВТО; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов и т. д. [1]

2. Совершенствование управленческого аппарата. Для этого можно использовать следующие мероприятия: повышение квалификации управляющих сотрудников; сокращение численного состава управленческого аппарата организации; создание подразделения, отвечающего за анализ финансовых показателей деятельности, разработку мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния организации и путей их внедрения.

3. Необходимо четко контролировать и управлять дебиторской задолженностью, так как она является источником погашения кредиторской задолженности. Для сокращения объема дебиторской задолженности и улучшения финансового состояния ООО «Пластуновское» Динского района,

рекомендуется воспользоваться факторингом и направить полученные от реализации долгосрочной дебиторской задолженности средства в наиболее ликвидные активы, а от реализации краткосрочной дебиторской задолженности средства – на погашение кредиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства 15 апреля 2014 г. №315 «О внесении изменений в государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы». – <http://www.mcx.ru>

Гераськина Т. В.

студент 5 курса

специальность «Финансы и кредит»

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

**ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы недостаточности собственных финансовых средств муниципальных образований и предлагаются меры по повышению финансовой самостоятельности муниципалитетов.

Ключевые слова: муниципальное образование, финансовая самостоятельность, органы местного самоуправления, местный бюджет, бюджетный потенциал.

Муниципальные финансы могут образовываться из следующих источников: государственных средств, передаваемых органам местного самоуправления органами государственной власти в виде доходных источников и прав, предусмотренных законодательством; собственных средств муниципального образования, создаваемых за счет деятельности органов местного самоуправления (доходы от использования муниципальной собственности, плата за услуги и т.п.); заемных средств. Основная роль, как источнику финансирования муниципального самоуправления, принадлежит бюджету.

В условиях модернизации экономического пространства территорий повышается необходимость более эффективного использования финансовых средств, а именно возрастает роль финансовой самостоятельности как одного из важных условий развития финансовой системы муниципальных образований и региона в целом.

На сегодняшний день в экономической и финансовой сферах страны существуют множество проблем. Преимущественно они связаны с качеством использования финансовых средств, основными из которых являются:

- низкий уровень финансово-экономического обоснования решений, приводящих к новым расходным обязательствам;
- неоптимальная структура бюджетных расходов;
- высокая зависимость местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других бюджетов бюджетной системы;
- межбюджетные отношения пока не в полной мере настроены на стимулирование региональных и муниципальных органов государственной власти к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности и др.

Для решения указанных проблем предпринимаются шаги реформирования в данной сфере: именно принимаются концептуальные законы по созданию новых форм государственных учреждений, по улучшению механизма их финансирования; обновляется система государственных закупок; совершенствуется процедура финансового контроля за государственными расходами. Кроме того, коренным образом изменился принцип построения бюджета. Так, Федеральный бюджет 2014 года сформирован на программной основе, когда большая часть расходов сформирована по программно-целевому методу. Региональные и муниципальные власти также получили право формировать свои бюджеты по программному принципу.

Все эти шаги предпринимаются для решения важнейших задач территорий – повышения эффективности бюджетных расходов и роста качества управленческой работы, в частности и на муниципальном уровне, при этом под эффективностью в первую очередь понимается обеспечение сбалансированности бюджетов территорий.

Не решает полностью проблемы финансовой самостоятельности местных бюджетов и 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который основывается на детальном регламентировании деятельности муниципальных образований. Увеличение объема полномочий муниципалитетов не сопровождается одновременным увеличением доходов местных бюджетов, как это предусмотрено законодательством [1].

Выступая в качестве одного из основных принципов бюджетной системы, принцип сбалансированности означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать объему доходов бюджета и источников финансирования его дефицита. Органам местного самоуправления должно хватать собственных средств на решение вопросов местного значения. Иначе они будут вынуждены покрывать расходы за счет финансовой помощи от государства, вследствие чего теряют свою финансовую самостоятельность, становясь дотационными. Кроме того, при составлении, утверждении и исполнении бюджета следует исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

С принципом сбалансированности бюджета тесно связано понятие финансовой устойчивости бюджетной системы, которое определяет такое состояние сбалансированности консолидированного бюджета РФ, которое может создать необходимые условия для саморазвития территории. Устойчивость бюджета – это состояние бюджета, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация закрепленных за ним полномочий на основе полного и своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга.

Совокупность показателей финансовой устойчивости бюджетной системы включает:

- соотношение доходов и расходов, определяющее дефицит (профицит) бюджета, т.е. его сбалансированность;
- динамику структуры его доходов и расходов, показывающих изменение удельного веса отдельных статей доходов и расходов;
- показатели тенденции развития, отражающие общее направление изменения устойчивости элементов бюджетной системы.

Эффективность функционирования бюджетной системы и бюджетной политики в целом зависит от бюджетного потенциала.

Под бюджетным потенциалом понимаются максимально возможные расходы, которые может позволить себе бюджет, исходя из доходных поступлений. Таким образом, бюджетный потенциал муниципального образования представляет собой сумму всех источников доходной части бюджета, собирающихся на территории этого субъекта, а именно: налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные перечисления. От уровня развития бюджетного потенциала, его величины и индексных характеристик зависят возможности исполнения органами власти финансовых обязательств в части образования, здравоохранения, выполнения разнообразных социально-экономических программ, создания общих благоприятных условий жизни для населения в конкретных регионах. Соответственно, возникает вопрос о необходимости определения бюджетного потенциала территории и его использовании при разработке социально-экономической политики органов власти муниципалитетов.

В настоящее время нет официально разработанной системы показателей, с помощью которой можно было бы определить уровень бюджетного потенциала муниципального образования. Однако в современной науке есть несколько различных трактовок бюджетного потенциала (большинство из них предлагаются для уровня региона) и его составляющих.

Условно величину бюджетного потенциала определяют как сумму налогового и неналогового потенциалов за вычетом планируемых расходов.

Бюджетный потенциал субъекта РФ, исходя из источников его создания, рассматривается как потенциал, формируемый за счет

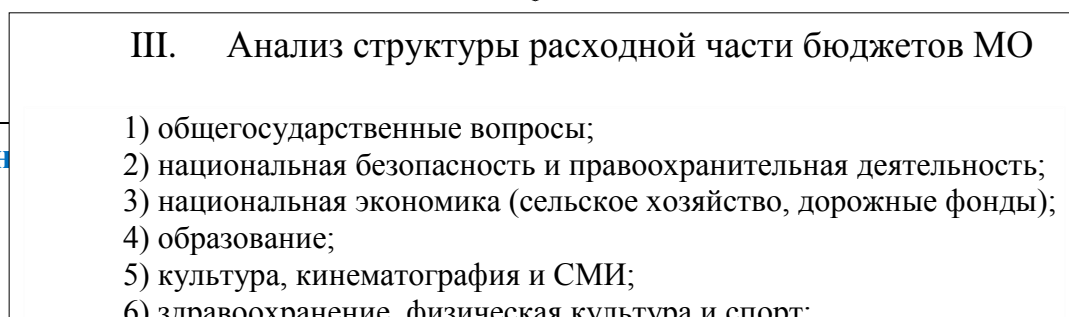
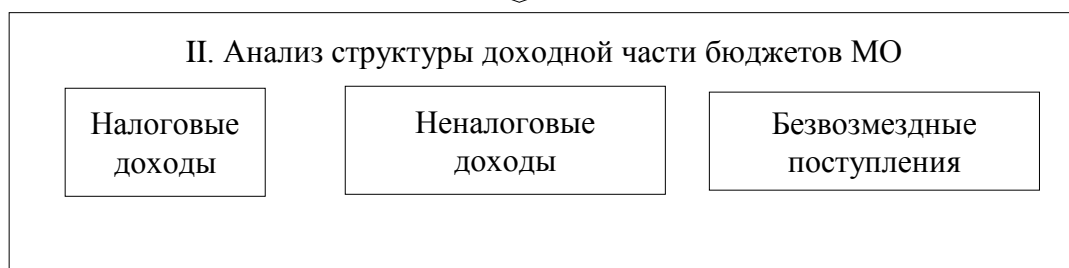
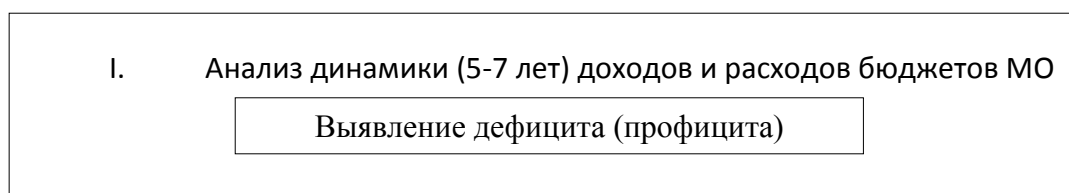
собственных источников, который можно охарактеризовать как первичный потенциал и потенциал, источниками создания которого являются налоги и сборы, и перечисления в виде финансовой помощи из федерального бюджета (дотации, субсидии, субвенции). Для оценки уровня бюджетного потенциала предлагает систему оценочных показателей.

Эти понятия играют существенную роль при определении бюджетной политики соответствующего уровня власти, для формирования которой необходимо правильно оценивать финансово-экономическое состояние муниципального образования. Это и обуславливает необходимость оценки бюджетного потенциала МО, поскольку его определение позволит проанализировать результативность методов управления, применяемых в данном муниципальном образовании, выявить недостатки и определить направления для повышения эффективности управления финансовыми средствами.

Для развития муниципального образования, повышения инвестиционной привлекательности области, муниципалитеты должны самым серьезным образом подойти к вопросам увеличения роста налоговых поступлений, эффективности бюджетных расходов, оптимизировать участие регионального бюджета в софинансировании ряда муниципальных программ.

Необходимо разработать методические аспекты оценки бюджетного потенциала муниципальных образований с целью использования их в качестве инструментария повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Используем следующую методику оценки финансовой самостоятельности муниципального образования (рисунок 1).



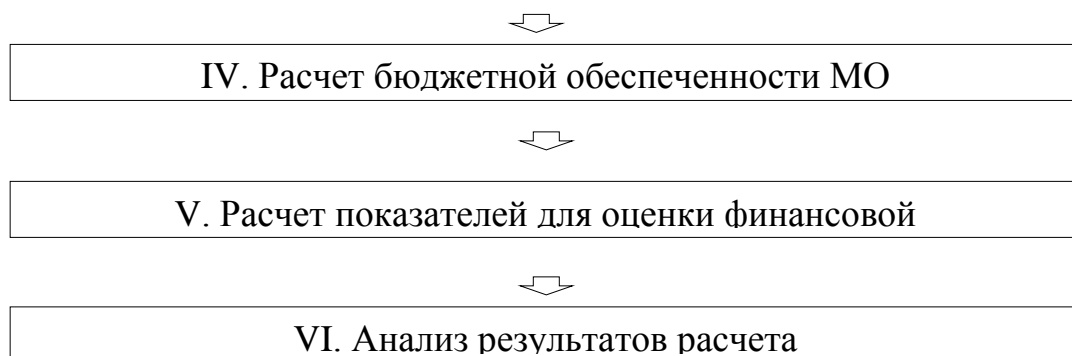


Рисунок 1 – Методика оценки финансовой самостоятельности муниципального образования

Уточним, что расчет бюджетной обеспеченности муниципальных образований осуществляется по формуле 1.

$$(2.3) \quad BO_i = (D_n + D_{nn}) / Ч_{ni}$$

где BO_i – бюджетная обеспеченность i -го МО;

D_{ni} – налоговые доходы местного бюджета i -го МО;

D_{nni} – неналоговые доходы местного бюджета i -го МО;

$Ч_{ni}$ – численность населения i -го МО.

Бюджетная обеспеченность представляет собой среднюю бюджетную обеспеченность на одного жителя по региону (муниципальном образовании), является инструментом определения минимально необходимых бюджетных средств в расчете на одного жителя муниципального образования, а также для определения обоснованной величины финансовой помощи муниципальным образованиям в целях более полной реализации их интересов.

На основе вышеперечисленных исходных данных рассчитываются показатели для оценки финансовой самостоятельности муниципальных образований такие как:

- доля налоговых доходов местного бюджета, в %;

- коэффициент бюджетной автономии (доля налоговых и неналоговых доходов в доходах местных бюджетов), в %;
- коэффициент финансовой зависимости (доля безвозмездных поступлений в доходах местных бюджетов), в %;
- коэффициент покрытия за счет налоговых и неналоговых доходов, в % [3].

По рассчитанным данным анализируются МО, выявляются финансово самостоятельные муниципальные образования и муниципальные образования с низким уровнем финансовой самодостаточности. По результатам оценки для неблагополучных муниципальных образований необходимо разработать меры по решению проблемы их финансовой самостоятельности.

Повышение самостоятельности муниципальных образований осуществляется за счет увеличения собственных доходов или повышения эффективности бюджетных расходов. Для достижения наилучших результатов необходимо применять мероприятия по данным направлениям в совокупности.

Поскольку наибольшее количество муниципальных образований являются дотационными, уровень собственных средств у них довольно низок, поэтому целесообразнее следовать второму направлению – повышению эффективности бюджетных расходов.

В целях повышения эффективности и результативности расходов муниципальных образований необходимо реализовать мероприятия по следующим направлениям:

а) переход к программной структуре расходов бюджетов. Программно-целевое бюджетное планирование исходит из необходимости направления бюджетных ресурсов на достижение общественно значимых и, как правило, количественно измеримых результатов деятельности администраторов бюджетных средств с одновременным мониторингом и контролем за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечением качества внутриведомственных процедур бюджетного планирования и финансового менеджмента;

б) оптимизация функций муниципального управления и повышение эффективности их обеспечения. Необходимо четкое разграничение принципов деятельности и полномочий (прав и ответственности) органов государственной власти и местного самоуправления региона;

в) повышение качества предоставления муниципальных услуг. Значительное расходование бюджетных средств на содержание сети муниципальных учреждений и обеспечение функционирования не всегда связано с качественным изменением уровня предоставления государственных (муниципальных) услуг гражданам и юридическим лицам. Ежегодное индексирование смет расходов муниципальных учреждений без

соответствующего повышения качества услуг приводит к снижению эффективности направляемых на эти цели бюджетных средств;

г) совершенствование правового положения муниципальных учреждений регионов. Достижение оптимального состава и структуры бюджетной сети для удовлетворения потребностей в муниципальных услугах (оптимизация бюджетной сети).

д) развитие системы муниципального финансового контроля путем:

1) уточнения полномочий органов местного самоуправления по осуществлению финансового контроля;

2) организации действенного контроля (аудита) за эффективностью использования бюджетных ассигнований путем определения критериев эффективности и результативности их использования;

3) конкретизации мер ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства;

е) совершенствование системы муниципальных закупок;

ж) развитие информационной системы управления муниципальными финансами.

Повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований может быть достигнуто путем передачи на местный уровень таких доходных источников, которые должны иметь характер собственных, исходя из своей сути, а не названия, а именно: закрепленные (полностью либо частично) конкретно указанные доходы. Необходима разработка реального механизма судебной защиты права местного самоуправления на необходимый уровень собственных доходов местных бюджетов.

Проведение подобных мероприятий позволило бы обеспечить минимизацию встречных финансовых потоков в государстве, увеличить заинтересованность территорий в наращивании собственных доходов и тем самым заинтересовать органы местного самоуправления в развитии собственной налоговой базы. Они будут способствовать формированию благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, рациональному использованию муниципальной собственности, поднятию уровня местного налогового нормотворчества, уменьшению дотационности местных бюджетов, а в связи с этим и ликвидации иждивенчества со стороны местных властей.

В настоящее время в Правительстве РФ и Государственной Думе обсуждаются вопросы введения налога на недвижимость. Полагается что введение налога на недвижимость, призванного заменить существующие налоги на имущество и землю, позволит существенно увеличить поступления в местные бюджеты, так как исчисление налога на недвижимость предполагается осуществлять исходя из рыночной стоимости. Он призван заменить действующие сейчас земельный налог и налог на имущество. Увеличение налога для тех, кто имеет дорогое недвижимое имущество, большие участки земли, большие дома, дорогостоящие

квартиры. И введение льготного режима для тех, кто является собственником скромного имущества, небольших квартир, домов, земельных участков, садоводческих домиков и так далее. Эти люди, конечно, должны быть защищены, должна быть разработана система защиты и льгот [4].

Таким образом, по результатам оценки уровня финансовой самостоятельности разрабатываются мероприятия, которые позволяют не только повысить финансовую самостоятельность местных бюджетов, но и в целом обеспечивают устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований. Местным бюджетам предпочтительно передать больше финансовых ресурсов в виде отчислений от налогов, а не финансовой помощи, так как налоговые доходы создают предпосылки для заинтересованности муниципальных администраций в развитии соответствующих территорий.

Органы местного самоуправления должны принять все меры по мобилизации доходов, проведению объективной оценки доходного потенциала, неучтенных объектов налогообложения, неиспользуемых возможностей получения доходов от использования муниципального имущества и сокращению дефицита. Принятие новых расходных обязательств должно осуществляться только при наличии финансового обеспечения или сокращения неэффективных расходов.

С учетом указанных проблем в качестве перспективных мер в направлении обеспечения необходимой финансовой самостоятельности органов местного самоуправления можно рассматривать следующие:

- совершенствование системы имущественных налогов, которые, в соответствии с мировой практикой, должны быть местными налогами. Введение налога на недвижимость вместо налога на имущество физических лиц и налога на землю. Размер налога будет зависеть от кадастровой оценки объектов недвижимости (которая практически равна рыночной цене);

- изменение законодательства о разграничении собственности на землю с тем, чтобы отнести к муниципальной собственности значительную часть земельных участков;

- в целях увеличения налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций и укрепления финансовой базы местных бюджетов целесообразно рассмотреть вопрос о возврате к прежнему порядку уплаты налога, то есть по месту нахождения имущества;

- предоставление транспортному налогу статуса местного налога поселений и городских округов, чему способствует его поимущественный характер и тот факт, что основной километраж автомобили наезжают в рамках населенного пункта, где проживает их владелец;

- закрепление за местными бюджетами налога, взимаемого в связи и применением упрощенной системы налогообложения, по нормативу 90% (сейчас доходы от этого налога поступают в региональные бюджеты). При

этом необходимо расширить налоговые полномочия органов местного самоуправления в сфере регулирования налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе относительно упрощенной системы налогообложения;

- увеличить долю налога на доходы физических лиц, закрепляемую на постоянной основе за бюджетами муниципальных образований, не менее, чем на 10 процентных пунктов в соответствии с дополнительным объемом расходных обязательств [2].

Таким образом, для реализации экономических интересов муниципального образования необходима финансовая самостоятельность самих муниципальных образований. Это может зависеть от уровня налоговой составляющей в доходах бюджета, уровня доходов, закрепленных (полностью или частично) на постоянной основе (без ограничения сроков), сокращения уровня дотационности, наличия в налоговом и бюджетном законодательстве необходимых исходных условий для развития инициативы местных органов власти с целью максимальной мобилизации собственных финансовых ресурсов. То есть необходимы более широкие законодательно закрепленные полномочия по формированию налоговой базы местных бюджетов.

В настоящее время во многих муниципальных образованиях разработаны утверждены и реализуются комплексные программы социально-экономического развития. Программа социально-экономического развития муниципального образования является механизмом реализации Концепции социально-экономического развития муниципальных образований, и направлена на обеспечение реализации стратегических приоритетов устойчивого социально-экономического развития территории в конкурентной среде.

Основной целью реформирования муниципальных финансов должно стать стимулирование экономического роста в муниципальных образованиях, усиление роли органов местного самоуправления в общественных процессах.

По результатам оценки уровня финансовой самостоятельности разрабатываются мероприятия, которые позволяют не только повысить финансовую самостоятельность местных бюджетов, но и в целом обеспечивают устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований. Решение проблемы недостаточности собственных финансовых ресурсов муниципального образования возможно, во-первых, путем расширения количества местных налогов за счет перераспределения некоторых налоговых платежей из разряда федеральных, региональных налогов и налогов со специальными режимами налогообложения, а, во-вторых, путем предоставления более широких полномочий местным органам власти по администрированию налогов, что позволит сформировать систему муниципального налогообложения с учетом

экономической целесообразности.

Использованные источники:

- 1 Гиляровская С. В. О самостоятельности бюджетов в Российской Федерации / С. В. Гиляровская // Финансы. – 2011. – №2. – С. 16.
- 2 Перекальский С. В. Основные направления реформирования налогообложения физических лиц / С. В. Перекальский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – №3. – С. 55-57.
- 3 Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131–ФЗ: принят ГД ФС РФ 16 сентября 2003 г.: (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс»
- 4 Исмаилова И.Р. Программно-проектный инструментарий повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/1746.pdf>. – Загл. с экрана.

*Германова В.С., к.э.н.
доцент*

*Саркисова Р. А.
студент 3го курса*

*Ставропольский государственный Аграрный Университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В данной статье рассматривается совершенствование бухгалтерской формы отчетности Отчет о движении денежных средств в сельскохозяйственных организациях.

Ключевые слова: бухгалтерская финансовая отчетность, ПБУ, Отчет о движении денежных средств, сельскохозяйственные организации, денежные потоки, формы отчетности.

В состав годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций входит отчет о движении денежных средств, который является основой для анализа денежных потоков. Результаты анализа позволяют раскрыть причины дефицита или избытка денежных средств и установить источники их поступления и направления расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью сельскохозяйственного предприятия. Анализ движения денежных средств дает возможность реально оценить финансово-экономическое состояние экономического субъекта.

Оптимальный объем денежных средств обеспечивает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, а эффективное управление

денежными потоками уменьшает потребность организации в привлечении заемного капитала. Важно и тот факт, что рационализация денежных потоков содействует ритмичности производственно-коммерческого процесса организации.

В международной практике актуальность и полезность информации о движении денежных средств компании были оценены в МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств» как необходимость оценки способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребности в денежных средствах. Под денежными эквивалентами понимаются высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств, подвержены незначительному риску изменения стоимости.

Приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. N 11н утверждено ПБУ 23/2011, который касается раскрытия информации о движении денежных средств. Основной целью разработчиков являлось не простое пояснение порядка, заполнения отчета о движении денежных средств, а создание в российской системе бухгалтерского учета (РСБУ) документа, аналогичного международным стандартам финансовой отчетности.

В Отчете показываются данные о фактическом поступлении и расходовании денежных средств, то есть о дебетовых и кредитовых оборотах по следующим бухгалтерским счетам:

- 50 «Касса»
- 51 «Расчетные счета»
- 52 «Валютные счета»
- 55 «Специальные счета в банках»
- 57 «Переводы в пути»

Организациям разрешено самостоятельно детализировать показатели отчетов, включая Отчет о движении денежных средств. Если организация решит детализировать показатели финансовой отчетности, то это нужно указать в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Поток денежных средств в отчете нужно распределить по трем направлениям - от текущих, инвестиционных и финансовых операций. Денежные потоки от текущих операций, как правило, связаны с формированием прибыли (убытка) от продаж.

Денежные потоки от инвестиционных операций связаны:

- с внеоборотными активами (приобретение, выбытие, создание, модернизация, реконструкция). Сюда также включаются денежные оттоки на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- с финансовыми вложениями и денежными потоками, связанными с ними, за исключением финансовых вложений, которые приобретаются организацией для целей перепродажи в краткосрочной перспективе.

Денежные потоки от финансовых операций - это движение денежных средств и их эквивалентов, влияющее на величину и структуру капитала организации и заемных средств.

Если денежный поток не может быть определенно отнесен к одному из трех типов, то он классифицируется как денежный поток, относящийся к текущим операциям. Особенность такого раскрытия информации организация также должна будет отдельно описать в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

На основании Положения по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02, утвержденного Приказом Минфина России от 02.07.2002 N 66н организация может отдельно отразить показатели, характеризующие движение денежных средств по прекращаемой деятельности в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в течение текущего отчетного периода. В противном случае такая информация представляется в пояснительной записке. Если у организации есть дочерние, зависимые общества, то денежные потоки между ней и такими компаниями отражаются отдельно от денежных потоков с другими лицами.

Классификация потоков по категориям деятельности обеспечивает представление информации, позволяющей пользователям оценить влияние каждого вида деятельности на финансовое положение организации и на сумму денежных средств и их эквивалентов. Такая информация может также использоваться для анализа взаимосвязи между указанными категориями деятельности.

Согласно МСФО 7 организация должна составлять отчет о движении денежных средств в части представления денежных потоков по операционной деятельности, используя:

- прямой метод, в соответствии с которым раскрывается информация об основных классах валовых поступлений и валовых выплат;

- косвенный метод, в соответствии с которым чистая прибыль корректируется с учетом влияния неденежных операций, отложенных (начисленных) сумм по прошлым (будущим) поступлениям денежных средств по операционной деятельности, а также статей дохода (расхода), связанных с потоками 122 денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности.

МСФО 7 рекомендует организациям в отчете о движении денежных средств отображать денежные потоки по операционной деятельности на основе прямого метода, так как этот метод обеспечивает предоставление той информации, которую не позволяет получить косвенный метод. В соответствии с прямым методом информацию по основным классам валовых поступлений и валовых выплат можно получить: либо и, учетных регистров; либо путем корректировки показателей выручки, себестоимости продаж, а также прочих статей в отчете о совокупном доходе с учетом:

изменений показателей, запасов, дебиторской и кредиторской, задолженности по операционной деятельности; прочих неденежных статей; прочих статей, движение которых связано с инвестиционной или финансовой деятельностью.

Согласно МСФО 7, в соответствии с косвенным методом чистый поток денежных средств по операционной деятельности определяется с помощью корректировки чистой прибыли (убытка) с учетом влияния:

- изменений запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности;
- неденежных статей, таких как амортизация, резервы, отложенные налоги, нереализованная курсовая разница, нераспределенная прибыль ассоциированных организаций и доля неконтролируемых акционеров;
- всех прочих статей, денежные потоки по которым относятся к инвестиционной или финансовой деятельности.

На сегодняшний день необходимо предоставить возможность российским организациям выбирать метод составления «Отчета о движении денежных средств». Данное положение необходимо предусмотреть в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Среди факторов, определяющих выбор того или иного метода, можно выделить два основных. Первый заключается в том, какой из методов наиболее распространен на предприятиях отрасли. Нужно дать пользователю финансовой отчетности возможность сравнить данные компании и других предприятий отрасли. Второй фактор: метод должен позволять получить более полезную информацию с точки зрения анализа. Вопрос включения конкретных денежных потоков в отчет о движении денежных средств по составу в рамках соответствующего вида деятельности должен устанавливаться организацией также исходя из практики ведения хозяйственной деятельности.

В соответствии с ПБУ 23/2011 в отчете о движении денежных средств денежные потоки отражаются свернуто в случаях, когда они характеризуют не столько деятельность организации, сколько деятельность ее контрагентов, и (или) когда поступления от одних лиц определяют соответствующие выплаты другим лицам. Речь идет о косвенных налогах в составе поступлений от покупателей и заказчиков, платежей поставщикам и подрядчикам и платежей в бюджетную систему РФ или возмещении из нее.

Сумма косвенного налога, которая поступила в составе платежей от покупателей и заказчиков, должна быть учтена отдельно и уменьшена на сумму НДС, фактически уплаченную в бюджет в отчетном периоде. Также в составе этих денежных потоков должна быть учтена сумма НДС, оплаченная поставщикам и подрядчикам, за вычетом налога, фактически возмещенного и, бюджета в отчетном периоде. Если предприятие ведет деятельность, не

облагаемую НДС, то сумма таких поступлений и выплат отражается в полном объеме.

Величина денежных потоков в иностранной валюте пересчитывается в рубли по официальному курсу этой иностранной валюты к рублю, устанавливаемому Банком России на дату осуществления или поступления платежа. Разница, возникающая в связи с пересчетом денежных потоков организации и остатков денежных средств и денежных эквивалентов в иностранной валюте по курсам на разные даты, отражается в отчете о движении отдельно от текущих, инвестиционных и финансовых денежных потоков организации как влияние изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю.

ПБУ 23/2011 определен перечень требований, который необходимо выполнить при составлении бухгалтерской отчетности организации. Среди них требование об увязке сумм, представленных в отчете о движении денежных средств, с соответствующими статьями бухгалтерского баланса.

При формировании годовой бухгалтерской отчетности в составе отчета о движении денежных средств и пояснений к нему необходимо будет раскрыть информацию о сумме денежных потоков, связанных с поддержанием деятельности организации на уровне существующих объемов производства, отдельно от денежных потоков, связанных с расширением масштабов этой деятельности. Это значит, что появится необходимость во введении дополнительных аналитических признаков в учете для идентификации денежных потоков, связанных с текущей деятельностью организации, и денежных потоков, связанных с расширением производства. Это позволит поднять информационную содержательность отчета о движении денежных средств для пользователей.

Если дополнительная информация по статье отчета о движении денежных средств содержится в пояснительной, записке, то статья должна содержать ссылку. Кроме того, организация в отчете о движении денежных средств должна раскрывать имеющиеся по состоянию на отчетную дату возможности привлечь дополнительные денежные средства, в т.ч.:

- суммы открытых организацией, но неиспользованных ею кредитных линий с указанием установленных ограничений по использованию таких кредитных ресурсов (в т.ч. суммы обязательных минимальных (неснижаемых) остатков);
- величину денежных средств, которые могут быть получены организацией на условиях овердрафта;
- полученные организацией поручительства третьих лиц, не использованные по состоянию на отчетную дату для получения кредита, с указанием суммы денежных средств, которые может привлечь организация;
- суммы, займов (кредитов), недополученных по состоянию на отчетную дату по ,заключенным договорам ,займа (кредитным договорам) с указанием причин такого недополучения.

Помимо этого, организация должна раскрывать в бухгалтерской отчетности с учетом существенности следующую информацию:

- имеющиеся существенные суммы денежных средств (или их эквивалентов), которые по состоянию на отчетную дату недоступны для использования организацией (например, открытые в пользу других организаций аккредитивы по незавершенным на отчетную дату сделкам) с указанием причин данных ограничений;

- денежные потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций по каждому отчетному сегменту, определенному в соответствии с ПБУ 12/2010 "Информация по сегментам", утв. Приказом Минфина России от 08.11.2010 N 143н;

- средства в аккредитивах, открытых в пользу организации, вместе с информацией о факте исполнения организацией по состоянию на отчетную дату обязательств по договору с использованием аккредитива. Если обязательства по договору с использованием аккредитива организацией исполнены, но средства аккредитива не начислены на ее расчетный или иной счет, то раскрываются причины и суммы не начисленных средств.

Данная информация позволит пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности принимать экономически обоснованные управленческие решения, способствующие повышению результативности деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Использованные источники:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств".
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н.
3. Положение по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011): Приказ Минфина России от 02.02.2011 N 11н.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 107н.
5. Авдеев В. Отчет о движении денежных средств с учетом ПБУ 23/2011 / В. Авдеев // Российский бухгалтер, 2014.
6. Дружиловская, Т.Ю. Новые требования к составлению Отчета о движении денежных средств в российских и международных стандартах / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. 2013.
7. Шилова, Н.А., Германова В.С, Мариненко А.А. Сравнение качественных характеристик отчетной информации в международной и российской практике учета / Н.А. Шилова, В.С. Германова, А.А. Мариненко // Вестник АПК Ставрополья, 2011.
8. Германова, В.С. Особенности формирования инвестиционной политики государства в сфере АПК / В.С. Германова // Вестник СКФУ. 2003.

*Гиззатуллина З.Р.
студент
специальность финансы и кредит
Зарипова Г.М.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный Аграрный
Университет
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность рассмотрения данной темы обусловлена тем, что финансовые ресурсы имеют первостепенное значение в обеспечении расширенного воспроизводства предприятий. От их величины, стоимости и условий привлечения зависит решение многих социально-экономических и производственных задач предприятия, связанных с экономическим ростом и повышением конкурентоспособности. В настоящий момент предприятия вынуждены уделять больше внимания проблемам, связанным с формированием и повышением эффективности использования своих финансовых ресурсов и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния. Эффективное формирование и использование финансовых ресурсов обеспечивает финансовую устойчивость предприятий, предотвращает их банкротство [4] .

Формирование и использование финансовых ресурсов осуществляется на двух уровнях: в масштабах страны и на каждом предприятии. Величина и структура источников формирования финансовых ресурсов в масштабах страны определяют возможности расширенного воспроизводства народного хозяйства, повышения уровня жизни общества, роста доходов бюджета государства. Величиной финансовых ресурсов, формируемых на уровне предприятия, определяются возможности проведения необходимых капитальных вложений, увеличения оборотных средств, выполнения всех финансовых обязательств, обеспечения потребностей коллектива организации. На уровне предприятия финансовые ресурсы используются как в фондовой форме, так и в нефондовой. Часть финансовых ресурсов предприятие использует на образование денежных фондов целевого назначения: фонд оплаты труда, фонд развития производства, фонд материального поощрения и так далее. Использование финансовых ресурсов на выполнение платежных обязательств перед бюджетом банками, организациями осуществляется в нефондовой форме [2] .

При широком использовании в экономической науке и на практике под термином «финансовые ресурсы» понимают денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов [1] .

Финансовые ресурсы выступают средством обеспечения производственной деятельности предприятия, фактором его производства или источником воспроизводственного процесса. Данное положение основано на том, что основная цель предприятия - производство материальных благ для удовлетворения общественных потребностей. Поэтому основной функцией финансовых ресурсов, реализующей их назначение на предприятии является производственная. Целесообразным является оптимальное обеспечение финансовыми ресурсами всех стадий воспроизводственного процесса, и здесь речь идет о всевозможных финансовых ресурсах. Именно за счет финансовых ресурсов на предприятии образуется имущество, обновляются основные фонды, пополняются оборотные средства. Приоритетность данной функции обусловлена тем, что от эффективности и непрерывности производственной деятельности предприятия во многом зависит поступление собственных финансовых ресурсов, являющихся основой его деятельности, а, значит, темпы экономического развития хозяйствующего субъекта и социальное благополучие работающих [3].

Таким образом, можно сказать, что финансовые ресурсы предприятия формируются в результате производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов путем получения денег за проданные товары, производимые ими, а также мобилизации средств на финансовом рынке.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: [Текст] : учеб. для вузов/ Л.Е. Басовский Л.Е. - М.: ИНФРА, 2013- 240 с.
- 2.Зарипова Г.М Предпринимательство и финансы (монография) Предпринимательство и финансы.- Уфа: БГУ,2008. – 175 с.
3. Моляков, Д.С. Теория финансов предприятий [Текст] : учеб. пособие для студентов/ Д.С. Моляков, Е.И. Шохин - М.: Финансы и статистика, 2013 - 112 с.
- 4.Зарипова Г.М Совершенствование управления АПК// Актуальные проблемы экономики современной России: материалы VIII Международной научно-практической конференции (28 января 2012 года)- Йошкар-Ола .- С.130
- 5.Зарипова Г.М.. Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей// Актуальные научные вопросы: реальность и перспективы: Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции (26 декабря 2011 года)- Тамбов .-С.33

*Гильманова Р.
студент
Хажина Р.
Запольских Ю.А., к.э.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНТЕРНАЦИОНАЛ» ИШИМБАЙСКОГО РАЙОНА

Одним из важнейших объектов экономического анализа деятельности сельскохозяйственных организаций является себестоимость. Анализ себестоимости позволяет, с одной стороны, дать обобщающую оценку эффективности использования ресурсов, с другой - определить резервы увеличения прибыли и снижения цены единицы продукции [2].

В современных условиях хозяйствования важной и актуальной является проблема совершенствования системы управления производственными затратами на предприятии на основе использования единых принципов их планирования, учета, контроля и анализа. Особое значение приобретают вопросы снижения материальных затрат, удельный вес которых в себестоимости продукции чаще всего составляет 70-80%.

Значение показателя себестоимости продукции в условиях рыночной экономики возрастает. Себестоимость выступает в качестве основного показателя эффективности производства. Чем эффективнее используются в процессе производства экономические ресурсы, рабочая сила, научные открытия, тем ниже себестоимость и выше прибыль [1].

Рассмотрим состав и структуру производственных затрат на производство продукции растениеводства зерновых культур на примере ООО «Интернационал»

Таблица 1 Состав и структура производственных затрат

Статьи затрат	Годы			2012 г. В % к 2010	2012 г. В % к 2011 г.
	2010	2011	2012		
Оплата труда тыс.руб.	321,5	1506,9	546,2	169,9	36,2
Отчисления на социальные нужды	96,5	452,1	163,8	51,0	10,9
Материальные затраты, тыс.руб.:	3994	3265	1703	42,6	52,2
Семена и посадочный материал	822	1183	602	73,2	50,9
Минеральные и органические удобрения	1194	827	710	59,5	85,9
Химические средства защиты растений	599	661	96	16,0	14,5

Электроэнергия	88	94	115	130,7	122,3
Нефтепродукты	1291	500	120	9,3	24,0
Содержание ОС, тыс.руб.	328	672	60	18,3	8,9
Прочие затраты, тыс.руб.	835	2001	22	2,6	0,6
Итого затрат по продукции растениеводства зерновых культур, тыс.руб.	5575	7897	2495	44,8	26,6

Из таблицы видим, что наибольший удельный вес за 2010-2012 года занимают материальные затраты, что составляет в 2010 году 71,64%, в 2011 году – 41,34%, а в 2012 году – 68,26%.

Мы видим, что к 2012 году себестоимость зерна понизилась по сравнению с предыдущим годом на 68,4%. Снижение отчислений на социальные нужды объясняется снижением уровня оплаты труда. Снижение более чем в 10 раза прочих затрат объясняется снижением затрат на телефонные разговоры, расходов на рекламу и аренду, сокращением штата бухгалтерии. Таким образом, основным фактором снижения производственных затрат является снижение себестоимости единицы продукции.

Для снижения себестоимости 1 ц. зерна в ООО «Интернационал» необходимо рекомендовать:

- достижение увеличения урожайности зерновых культур (а для этого использовать перспективные сорта и гибриды растений; использование высокоэффективных, качественных и откалиброванных семян; внесение оптимальных доз минеральных и органических удобрений, гербицидов и средств защиты зерна);

- повышение уровня механизации производственных процессов;
- привлечение в производство высококвалифицированных кадров;
- снижение фондоемкости производства, материалоемкости, сокращение затрат по организации производства и управлению;
- улучшение качества и сокращение потерь сельскохозяйственной продукции [3].

Использованные источники

1. Хаустова Г. И. Анализ себестоимости продукции растениеводства и пути ее снижения за счет внедрения новых технологий и сортов / Г. И. Хаустова // ВГАУ. – 2012. - № 7. – с. 157-160
2. Шейхов М.А., Гасангусейнов М. Факторы снижения себестоимости зерновых культур / М.А. Шейхов, М. Гасангусейнов // Вопросы структуризации экономики. – 2011. - № 2. – с. 63-67.
3. Козлова Е.П Особенности организации учета затрат и выхода продукции растениеводства на современном этапе [Электронный ресурс] // Учет и статистика. – 2011. – № 14. – С. 53-58.

Гильманова Р.

студент

Валишина Н.Р.

старший преподаватель

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ РАЗДЕЛА «УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ» В ПРОГРАММЕ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»

Повышения эффективности бизнеса торгового предприятия является одним из основных направлений жизнеобеспечения населения и повышения качества жизни. Автоматизация торгового предприятия, использование современных информационных систем становится неотъемлемым элементом осуществления данного процесса.

Одним из современных инструментов, используемых на предприятиях торговли, является «1С: Управление торговлей» [2].

В программе «1С: Управление торговлей» возможно выполнение широкого спектра операций предусмотренных в торговле: управление отношениями с клиентами, управление правилами продаж, управление процессами продаж, управление торговыми представителями, управление запасами, управление закупками, управление складом, управление доставкой товаров, управление финансами, контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия.

Качественное обслуживание клиентов, своевременное выполнение их заказов обеспечивает предприятию лидирующее положение на конкурентном рынке предложения товаров и услуг [1].

В связи с этим при тщательном анализе разделов программы «1С: Управление торговлей» особый интерес вызывает раздел «Управление отношений с клиентами». В данном разделе предусмотрены различные схемы выполнения заказа покупателя: отгрузка товара из свободного складского остатка, предварительное резервирование товара на складе с последующей отгрузкой, размещение заказа покупателя в ранее оформленных заказах поставщиков (товар будет автоматически зарезервирован под данный заказ покупателя в момент поступления товара от поставщика), "работа под заказ", то есть оформление заказа товара поставщику под конкретный заказ покупателя.

Формирование и анализ документов раздела «Управление отношений с клиентами» программы «1С: Управление торговлей» был рассмотрен практически на примере создания торгового предприятия «Заря», которая занимается продажей электротоваров. Для этого была создана база данных в программе «1С: Управление торговлей» под названием «Заря», в которую внесены сведения об организации и о работе с клиентами. Создан поставщик База «Голд», с которым сформирован первый документ, подтверждающий

работу с поставщиком «Соглашение с поставщиком». Данный документ предназначен для регистрации долгосрочных условий по закупкам товаров у поставщиков, в том числе и при закупке товаров на комиссию.

Рисунок 1 Формирование документа «Соглашение с поставщиком»

Далее создан документ «Регистрация цен поставщика», где указывается информация о партнере, соглашении с партнером, список товаров и цены партнера.

После регистрации цен поставщика, на основании документа «Соглашение с поставщиком» сформирован следующий документ «заказ поставщику». Процесс формирования и обработки заказов поставщикам состоит из следующих этапов:

- создание заказа поставщику;
- контроль состояния заказа поставщику;
- изменение статуса заказа в соответствии с его состоянием [3].

№	Артикул	Товары (работы, услуги)	Количество	Цена	Сумма
1	P-5641	Пылесос Samsung	1 шт	12 500.00	12 500.00
2	P-6421	Пылесос THOMAS	2 шт	2 500.00	7 500.00
3	P-8974	Пылесос LG	5 шт	4 500.00	22 900.00
				Итого:	42 900.00
				В том числе НДС:	5 544.07

Всего наименований 3, на сумму 42 900.00 RUB
Сорок две тысячи девятьсот рублей 00 копеек

Рисунок 2 Формирование отчета «Заказ поставщику»

Затем на основании документа «Заказ поставщику» создаем документ «Заявка на оплату», предназначенный для регистрации заявок на расходование денежных средств.

Заявка на оплату ЭД-00000004 от 31.08.2010 12:00:03

Провести и закрыть | Создать на основании

Документ: Заявка поставщику ЭД-00000004 от 31.08.2010 12:00:04

Номер: ЭД-00000004 Дата: 31.08.2010 12:00:03

Операция: Оплата поставщику

Организация: Заря Дата платежа: 31.08.2010 Приоритет: Средний

Сумма: 20 000.00 Валюта: RUB Наименование: Перечер: Бюджет "Голд"

Подразделение: Отдел закупок Контрагент: ООО "Голд"

Заявитель: Регина Счет:

N	Статья ДДС	Заказ / Поступление	Соглашение	Сумма (RUB)	Сумма взаиморасчетов	Валюта
1	Оплата поставщику	Заказ поставщику ЭД-00...	покупка пылесосов	20 000.00	20 000.00	RUB
				20 000.00		

Расширение: Статус: Утверждена Утвердил: Регина

Оплата: Наличная Дата оплаты: 31.08.2010 Касса: Заря (RUB)

Фактическая оплата: Расходный кассовый ордер ЭДУТ-000002 от 20.05.2014 22:48:52

Рисунок 3 Формирование документа «Заявка на оплату»

Выдача наличных денежных средств выполняется «Расходным кассовым ордером». Таким образом, на основании заявки на расходование денежных средств, выводится документ «Расходный кассовый ордер»

Печать документов - Управление торг... (1С:Предприятие)

Печать копий: 1

Унифицированная форма КО-2
Утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 № 88

ОАО "Заря" (организация) Форма по ОКУД 0310002

(структурное подразделение) по ОКПО 72382680

РАСХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР

Дебет				Кредит	Сумма	Код целевого назначения
код структурного подразделения	корреспондирующий счет, субсчет	код аналитического учета				
					20 000,00	

Выдать: ООО "Голд" (фамилия, имя, отчество)

Основание:

Сумма: Двадцать тысяч рублей 00 копеек (прописью)

Приложение:

Руководитель организации: Директор (подпись) Иванов С.П. (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер: Алексеева А.А. (подпись) (расшифровка подписи)

Получил: (сумма прописью)

20 мая 2014 г. Подпись:

По: (наименование, номер, дата и место выдачи документа)

Выдал кассир: (подпись) (расшифровка подписи)

Рисунок 4 Формирование отчета «Расходный кассовый ордер»

Расходный кассовый ордер должен быть подписан главным бухгалтером и должен содержать распорядительную подпись руководителя

организации или лица уполномоченного на это письменным распоряжением руководителя. Сформированный расходный кассовый ордер регистрируется в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов, причем каждый ордер должен иметь свой регистрационный номер.

Проанализировав формирование данных документов, можем с уверенностью сказать, что на торговом предприятии «Заря» ведется грамотный учет, обеспечивающий тем самым эффективное управление торговым бизнесом современного предприятия.

Использованные источники:

1. Гладкий А. А., 1С: Управление торговлей 8.2 с нуля. 100 уроков для начинающих [Текст]: / А.А. Гладкий. – БХВ - Петербург, 201. – 448 с.
2. Севастьянов А.Д., 1С: Предприятие 8. Управление торговлей. Практика применения [Текст]: / А.Д. Севастьянов. - ООО "Константа", 2007. – 204с.
3. 1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс] : практическое пособие / под ред. Н. В. Селищева. - 2-е изд., стер. - . - М. : Кнорус, 2011. - 359 с.

*Гиниятова Е.В., к.ф.н.
доцент
Корякина А.С.
магистрант 1 курса
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ

Аннотация: Любой владелец фирмы рано или поздно сталкивается с тем, что рынок насыщается подобными товарами и услугами, в связи, с чем новых клиентов становится труднее привлечь, а старых – удержать. Поэтому очень важно делать акцент на комплексном продвижении компании. Одним из элементов комплексного продвижения компании являются разработка программы лояльности, которые во всем мире пользуются заслуженной популярностью.

Ключевые слова: лояльность, рынок, программа лояльности, Интернет-ресурс.

В современных рыночных условиях, когда предлагается множество однотипных товаров или услуг, практически по одинаковым ценам и приблизительно с одинаковым качеством, наличие программы лояльности является одним из главных инструментов в конкурентной борьбе. Введение программы лояльности в бизнес актуально практически для всех компаний, независимо от сфер деятельности (Интернет-ресурс, общественное питание и другие). Сложная экономическая ситуация обостряет потребность компаний

в построении успешных бизнес-стратегий формирования и поддержания лояльности клиентов.

Лояльность клиентов - это предрасположенность покупателей к бренду, которая мотивируется позитивным опытом покупки товара, использования одной и той же услуги или обращения к одному и тому же поставщику не однократно.

Программа лояльности клиентов – современный инструмент маркетинга, характеризующийся системным подходом и направленный на формирование лояльности в выбранной целевой группе клиентов, в целях создания и поддержания долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентом [1].

Любая программа лояльности строится с учетом психологических потребностей большинства людей. К таким потребностям относятся потребность человека в собственной уникальности, потребность в ощущении собственного особого статуса, потребность в понимании своей важности для компании, потребность в уважении и заботе.

Однако программа лояльности – это не только политика скидок. Одной дисконтной программы недостаточно для повышения лояльности клиентов

Формирование программы лояльности клиентов включает следующие необходимые элементы:

1) Формулировка целей, определение задач начальным этапом является формулировка целей программы, целевой аудитории, оценка уровня лояльности выбранных сегментов клиентов, исследование их потребностей, в целях их дальнейшего удовлетворения.

2) Выбор привилегий программа лояльности клиентов, по сути реализации, состоит в делегировании тому или иному сегменту (а при индивидуальном подходе - тому или иному ключевому клиенту) привилегий. На этом этапе – самый важный момент: определить соотношение материальных и нематериальных привилегий для того или иного сегмента (клиента).

3) Коммуникации и каналы продвижения следующим этапом, стоит рассмотреть, как компания собирается донести информацию о программе лояльности до того или иного сегмента клиентов, выбирая наиболее подходящие для той или иной структуры. При наличии Интернет ресурса компании, на нем обязательно должна быть размещена информация о ваших акциях (вполне вероятно, что вашими акциями интересуются «по слухам», поэтому вам стоит иметь эту информацию на сайте, где она будет доступна всем интересующимся).

4) Фиксирование благодарностей и рекламаций чтобы принимать оперативные решения о корректировке программы, и смене задач, целевых групп, компании необходимо получать обратную связь. Неважно, какой это будет способ: телефонный опрос, анкета, отправленная по почте, или опрос на веб-сайте. Удобно, когда обратная связь предоставляется схожим образом

с каналом продвижения, по которому контрагент получает первичную информацию.

5) Работа с информацией надо ли говорить, что все полученные данные необходимо фиксировать в базе данных клиентов. Но для начала, стоит определиться, какую информацию необходимо фиксировать и как в дальнейшем компания будет её обрабатывать [2].

Программы лояльности просто необходимы независимо от сегмента b2b, или b2c. Не зря существует закон Парето «80 на 20», по которому 20% клиентов делают 80% прибыли. Поэтому стратегически выгодно делать больший упор на развитие лояльности клиентов.

В феврале этого года компания Facebook выпустила физические пластиковые подарочные карты. Представители Facebook утверждают, что Facebook Card – абсолютно новый тип подарочных карт, поддерживающих оплату у многих поставщиков товаров и услуг, в числе которых Jamba Juice, Olive Garden, Sephora и Target.

Карта хранит отдельно баланс для каждого конкретного партнера программы. В Facebook привели пример, когда «на одной карте может одновременно быть баланс денежных средств в различных компаниях: 100 долл. – в Sephora, 75 долл. – в Target, 50 долл. – в Olive Garden, 8,25 долл. – в Jamba Juice».

Иными словами, Facebook хочет заменить несколько традиционных подарочных карт каждого участника-партнера одной своей, хранящей балансы всех.

Facebook медленно движется по пути введения собственной платежной системы, и не будет преувеличением предположить, что когда пользователи привыкнут к оплате с помощью сервисов соцсети, вырастет и число магазинов, которые в конечном счете примут правила игры Facebook [6].

Главное в программе лояльности не делать ошибок. Как было сказано выше программа лояльности - это не совокупность скидок и бонусов. Это построение системы дополнительных ценностей актуальных для целевой аудитории. Это очень долгая работа с клиентами, с их эмоциональными потребностями. Эффективная программа лояльности влияет на возникновение вторичного потока естественных рекомендаций. Суть работы этой программы стимулировать отзывы и рекомендации друзья и коллегам.

Роль программе лояльности в продвижении компании или Интернет-ресурса отводится большая. Потому что чтобы выиграть в современном рынке нужно иметь преданных клиентов. Если такие есть, то компания будет находиться на лидирующих позициях довольно долго.

Использованные источники:

1. Программа лояльности клиентов: формирование, внедрение, контроль. [Электронный ресурс]: Портал об управлениям продаж. Режим доступа: http://cloyalty.info/loyalty_articles.html?id=27 (16.05.14г.)

2. Сегодня Программы лояльности переживают революцию. [Электронный ресурс]: Маркетинг и SMM. Режим доступа: <http://www.likeni.ru/interviews/segodnya-programmi-loyalnosti-perezhivayut-revolyuciyu/> (06.05.14г.)
3. Эффективные программы лояльности [Электронный ресурс]: Программы лояльности. Режим доступа: <http://www.trademarketing.ru/node/392> (16.05.14г.)
4. Программа лояльности. [Электронный ресурс]: Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (18.05.14г.)
5. «Лояльный клиент» Яндекса: риски и ограничения. [Электронный ресурс]: Роем. Режим доступа: <http://roem.ru/2011/08/01/addednews32917/> (22.04.14г.)
6. Facebook запускает подарочные карты в США. [Электронный ресурс]: Библиотека лояльности. Режим доступа: <http://loyaltymarketing.ru/news/2013/02/01/> (19.05.14г.)

*Гладченко Е.С.
студент 3 курса
экономический факультет
Джеск Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВПО ТО «ТГАМЭУП»
Россия, г. Тюмень*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время Тюменская область занимает лидирующие позиции среди субъектов Уральского Федерального Округа, а также входит в десятку регионов с наиболее динамично развивающейся системой малого предпринимательства. Основными факторами для развития данного вида предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов в регионе, служит наличие достаточно широкой ресурсной базы и высококвалифицированных кадров. В Тюменской области активно реализуются механизмы финансового, информационного и иного содействия развитию малого бизнеса, создан комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, обеспечивающих основу функционирования данной системы, а также имеются различные программы поддержки малого предпринимательства.

По данным Тюменьстата, вклад малых предприятий Тюменской области в ВВП страны составляет от 12 до 20%, а величина валового регионального продукта по данному региону по итогам 2012 года в среднем составляла 16%.

Малое предпринимательство играет важную роль в решении социально-экономических задач Тюменской области, способствуя насыщению потребительского рынка товарами и услугами, а также обеспечивая занятость трудоспособного населения.

В целом, по Тюменской области, начиная с 2002 года, наблюдается стабильный рост числа малых предприятий. Средняя численность малых предприятий области в 2002 году составляла около 4,5 тысяч предприятий, а в 2012 году их суммарная численность достигла уровня в 36 тысяч предприятий. Увеличение количества малых предприятий в Тюменской области рассматриваемый период свидетельствует о динамичном развитии данного сектора экономики области. (Рисунок 1)[2]

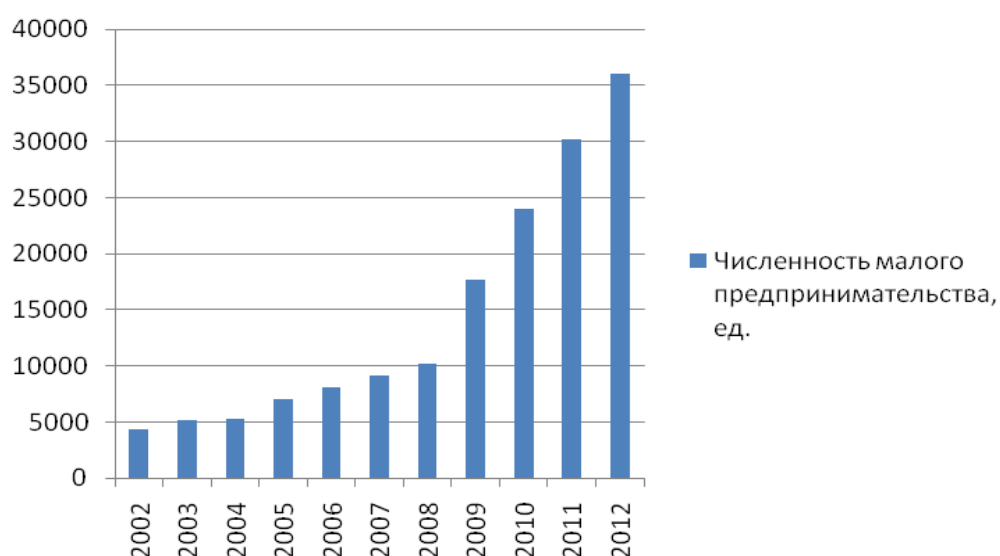


Рисунок 1 - Динамика численности малого предпринимательства в Тюменской области

Наибольшее число действующих в настоящее время малых предприятий в области сосредоточено в таких вида деятельности, как оптовая и розничная торговля (38,3%), предоставление услуг и сдача в аренду нежилых помещений (18,6%), строительство (18,3%), промышленность (13,3%), а также операции с недвижимым имуществом (11,5%).[2]

На увеличение или уменьшение численности малых предприятий в Тюменской области оказывают влияние несколько факторов, таких как среднесписочная численность работников, оборот малых предприятий и величина привлеченных инвестиций в основной капитал. Рассмотрим динамику данных показателей. (Рисунок 2)[2]

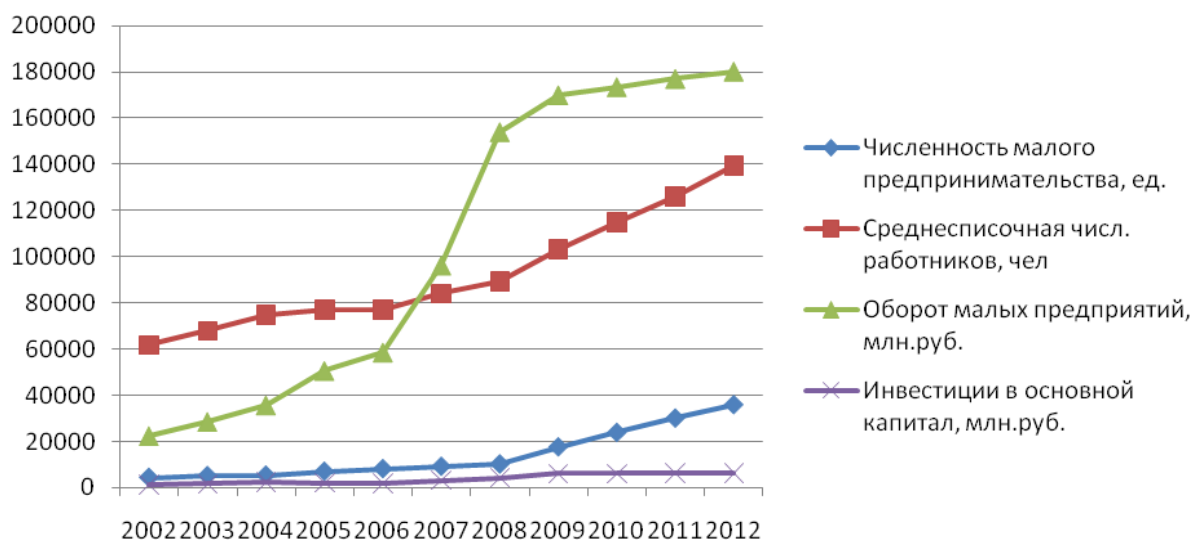


Рисунок 2 – Основные показатели деятельности малых предприятий в тюменской области за период 2002-2012 гг.

В динамике общей численности работников прослеживается устойчивая положительная тенденция на протяжении 10 лет. Начиная с 2002 года по настоящее время, прирост занятости на малых предприятиях составлял от 2 до 10% в год. Что касается динамики величины оборота малых предприятий, то на протяжении анализируемого периода наблюдается рост, аналогичный росту показателя численности занятых на малых предприятиях.

Залогом динамичного развития экономики Тюменской области служит рост инвестиционной активности. В течение рассматриваемого периода самым неблагоприятным годом для вложения инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса оказался 2006 год. Наряду с ростом, в 2004-2006 годах наблюдается спад вложений в основной капитал, достигнув своего минимума в 2006 году в размере 1875,9 млн.руб, что на 470,56 млн.руб. ниже уровня вложений 2004 года. (Рисунок 3)[5]

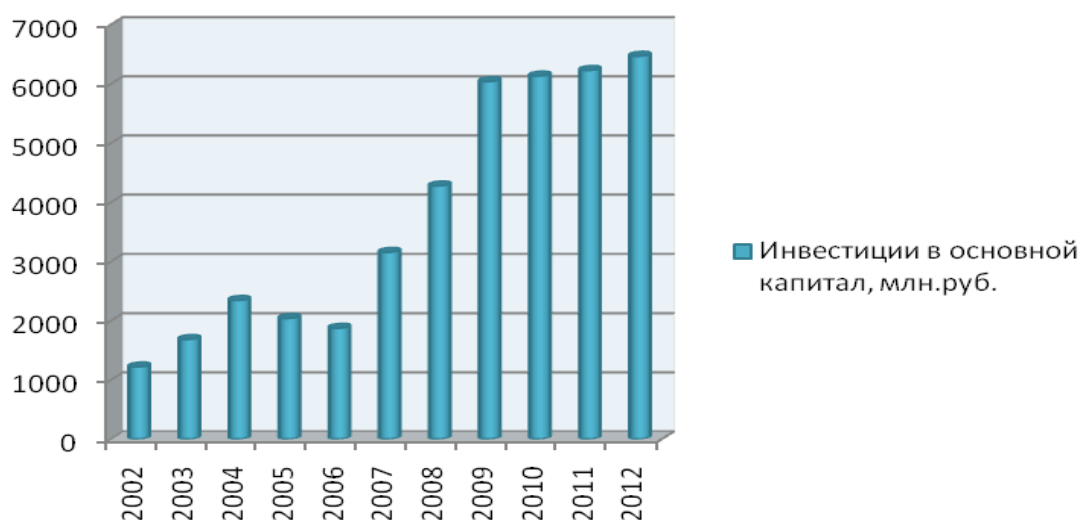


Рисунок 3 - Динамика инвестиций в основной капитал

Резкий спад привлечения инвестиций в период 2004-2006 г.г., был обусловлен ограниченностью ресурсов малых форм бизнеса и сложности их противостояния монопольным тенденциям экономики.

В соответствии с Законом Тюменской области от 05.05.2008 № 18 (ред. от 24.04.2014) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» поддержка субъектов малого предпринимательства Тюменской области и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства в Тюменской области, за счет средств областного бюджета может осуществляться в следующих формах:

- 1) финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства;
- 2) имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- 3) информационная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- 4) консультационная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- 5) поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников субъектов малого предпринимательства;
- 6) поддержка в области инноваций и промышленного производства;
- 7) поддержка в области ремесленничества;
- 8) поддержка субъектов малого предпринимательства в Тюменской области, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- 9) поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность;
- 10) в иных формах, установленных региональной программой. [1]

Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства, может осуществляться в соответствии с законодательством Российской Федерации за счет средств областного бюджета путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных гарантий по обязательствам субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства.

С 2008 год законодательством РФ были предусмотрены особые правила и льготы для субъектов малого предпринимательства, а также разработаны новые программы кредитования малого бизнеса по сниженным процентным ставкам, что повлияло на постепенное увеличение величины привлеченных инвестиций в развитие малого предпринимательства на территории Тюменской области.

Общий вклад малого бизнеса в экономику Тюменской области составляет от 10 до 15 % и является достаточно существенным. Несмотря на

это, в практической деятельности малые предприятия региона сталкиваются с рядом проблем. [2]

В Тюменской области разрабатываются и реализуются различные меры по развитию малого предпринимательства, повышению его роли в формировании конкурентной экономической среды. Осваиваются новые направления государственной поддержки малого бизнеса, которые позволяют организовать рыночную инфраструктуру, ориентируют субъекты малого предпринимательства на решение приоритетных экономических задач и расширение области, так как развитие малого предпринимательства и самозанятости населения является важнейшим фактором успешного решения таких проблем, как:

- расширение ассортимента и повышение качества товаров и услуг;
- сокращение уровня безработицы, путем создания дополнительных рабочих мест;
- формирование конкурентных рыночных отношений;
- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа и пр.

Таким образом, на сегодняшний день число малых предприятий увеличивается с каждым годом, так как шансы малых предприятий на успех повышаются по мере взросления фирмы. Так же увеличение количества малых предприятий объясняется проведением эффективной государственной политики в области развития малого предпринимательства, а также оказания финансовой, имущественной, информационной, консультационной поддержки субъектов малого предпринимательства, поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержки в области инноваций и промышленного производства и пр.

Использованные источники:

1. Закон Тюменской области от 05.05.2008 № 18 (ред. от 24.04.2014) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области" (принят Тюменской областной Думой 24.04.2008)
2. Территориальный орган Федеральной Службы государственной статистики по Тюменской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.tumstat.gks.ru
3. Паспорт долгосрочной целевой программы «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» на 2009-2011 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.tyumen-region.ru
4. Департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: old.tsogu.ru

Глазачева Л.В.

аспирант

Архангельский научный центр УрО РАН

Россия, г. Архангельск

РОЛЬ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье определяется роль учреждений среднего профессионального образования в социально-экономическом развитии региона. На примере Архангельской области раскрываются особенности выполнения государственного регионального заказа на подготовку квалифицированных кадров для экономики и социальной сферы. Выявляются проблемы системы среднего профессионального образования в регионе и приводятся пути их решения в рамках реализации государственных программ.

Ключевые слова: Среднее профессиональное образование, система подготовки кадров, отрасли экономики, социально-экономическое развитие, Архангельская область.

Система среднего профессионального образования (СПО) – социальный институт, имеющий свою специфику в профессиональной структуре образовательного комплекса, своеобразную социально-культурологическую предысторию, свою логику развития. Всякая попытка растворить или подчинить ее другим системам образования ничего не приносит, кроме разрушения, и приводит к ослаблению социально-экономических основ развития общества. В качестве составной структуры и фундаментальной основы непрерывного образования эта система выполняет важнейшие социальные, экономические, образовательные, научно-технические, личностно-профессиональные, воспитательные функции. Таким образом, среднее профессиональное образование в современных условиях имеет не малую роль в развитие государства, так как именно эта сфера образования занимается подготовкой рабочих кадров, которые составляют основу всех сфер производства.

Среднее профессиональное образование является исторически сложившейся в России системой подготовки кадров для всех отраслей экономики. Среднее профессиональное образование располагает громадным педагогическим и материально-техническим потенциалом, основная часть которого сохранилась, несмотря на трудности последних лет. В то же время новые условия жизни общества, в частности формирование рыночной экономики, требуют значительно большей эффективности использования этого потенциала, усиления роли среднего профессионального образования в процессах общественного развития.

Система среднего профессионального образования Архангельской

области оказывает непосредственное влияние на темпы социально-экономического развития региона, обеспечивая выполнение государственного регионального заказа на подготовку квалифицированных кадров для экономики и социальной сферы Архангельской области и удовлетворяя запросы потребителей образовательных услуг.

Подготовка кадров со средним профессиональным образованием осуществляется в 40 государственных профессиональных образовательных организациях Архангельской области, в том числе:

- в 10 государственных профессиональных образовательных организаций, ведущих подготовку по образовательным программам среднего профессионального образования – подготовка квалифицированных рабочих, служащих;

- в 5 государственных профессиональных образовательных организаций, ведущих подготовку по образовательным программам среднего профессионального образования – подготовка специалистов среднего звена;

- в 25 государственных профессиональных образовательных организаций Архангельской области, ведущих подготовку по образовательным программам среднего профессионального образования – подготовка специалистов среднего звена и по образовательным программам среднего профессионального образования – подготовка квалифицированных рабочих.

Кроме этого, сеть профессиональных образовательных организаций Архангельской области включает в себя 6 негосударственных профессиональных образовательных организаций [7].

Объемы подготовки квалифицированных кадров со средним профессиональным образованием определяются ежегодно путем формирования и утверждения Правительством Архангельской области государственного регионального заказа на подготовку квалифицированных рабочих или служащих и специалистов среднего звена по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями Архангельской области.

В профессиональных образовательных организациях Архангельской области за счет средств областного бюджета по состоянию на 1 января 2014г. обучалось 14972 человека, в том числе по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих – 8236 человек, по программам подготовки специалистов среднего звена – 6736 человек.

В профессиональных образовательных организациях Архангельской области осуществляется подготовка почти по 140 профессиям общероссийского классификатора ОК 016-94 и 60 специальностям среднего профессионального образования [7].

Однако анализ деятельности учреждений профессионального образования в Архангельской области показывает, что сохраняется несоответствие объемов, структуры и уровня подготовки

квалифицированных кадров и потребностей организаций-работодателей.

Основными причинами этого являются:

1) отставание профессиональных образовательных организаций в модернизации учебно-материальной базы, ослабление связей с организациями, на базе которых осуществляется производственная практика обучающихся. Особенно резко это несоответствие проявляется в таких отраслях экономики как: лесозаготовительная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная отрасли, промышленный и строительный комплексы. Такое состояние дел приводит к недостаточному уровню подготовленности выпускников профессиональных образовательных организаций к применению современных производственных и управленческих технологий. Кроме того, учебно-материальная база профессиональных образовательных организаций требует поддержания на уровне, обеспечивающем безопасность для работников и обучающихся;

2) недостаточно эффективное взаимодействие работодателей в Архангельской области и профессиональных образовательных организаций в части размещения средств работодателями на подготовку кадров для своих нужд, увеличения количества обучающихся по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального образования по договорам о целевой контрактной подготовке;

3) отсутствие в Архангельской области государственно-общественной системы оценки качества профессионального образования. Требования к качеству и содержанию образования со стороны работодателей не только не совпадают с реальными результатами профессиональных образовательных организаций, но и четко не определены.

Формирование в Архангельской области государственно-общественной системы оценки качества профессионального образования осложняется следующими обстоятельствами:

- слабостью внешнего контроля качества образования, независимого от конкретных профессиональных образовательных организаций и системы профессионального образования в целом;
- неразвитостью частно-государственного партнерства в сфере управления деятельностью профессиональных образовательных организаций;
- недостаточной вовлеченностью работодателей в процесс реализации государственной политики в сфере профессионального образования;
- отсутствием системы независимой оценки качества и сертификации квалификаций выпускников профессиональных образовательных организаций;

- отсутствием профессионально-общественной аккредитации реализуемых профессиональными образовательными организациями основных профессиональных образовательных программ;
- снижением престижа рабочей профессии.

В данной ситуации высокую значимость приобретают мероприятия, направленные на повышение привлекательности программ среднего профессионального образования, востребованных на рынке труда Архангельской области [5].

Кроме этого, сохраняется устойчивая тенденция старения педагогических кадров. Существует также проблема дефицита педагогических работников. В учреждениях среднего профессионального образования в Архангельской области сохраняется дефицит преподавателей специальных дисциплин и мастеров производственного обучения.

Основной задачей профессионального образования является обеспечение приоритетных направлений экономики Архангельской области квалифицированными кадрами.

Стратегические приоритеты социально-экономического развития региона определены Стратегией социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года (отраслевые приоритеты: судостроение, машиностроение, ЛПК, транспорт, туризм).

В связи с этим, перед системой профессионального образования стоит задача – создание и развитие сети учреждений профессионального образования, готовых обеспечить предприятия региона востребованными кадрами.

В рамках решения указанной задачи Министерством образования и науки Архангельской области была разработана государственная программа «Развитие образования и науки Архангельской области на 2013 – 2018 годы» (утверждена Постановлением Правительства Архангельской области от 12.10.2012 № 463-пп).

Основными направлениями программы стали:

- 1) формирование эффективной территориально-отраслевой организации ресурсов системы профессионального образования, ориентированной на потребности рынка труда Архангельской области;
- 2) повышение привлекательности программ профессионального образования, востребованных на рынке труда Архангельской области;
- 3) модернизация государственно-общественной системы оценки качества профессионального образования.

В рамках реализации государственной программы Архангельской области «Развитие образования и науки Архангельской области на 2013 – 2018 годы» в 2013 году было проведено оснащение профессиональных образовательных организаций, на базе которых созданы ресурсные центры профессионального образования (закуплены комплекты учебной литературы, учебно-лабораторного оборудования, транспортные средства и

самоходные машины); в 21 профессиональной образовательной организации устранены предписания надзорных органов, в 34 – выполнены ремонтные работы; проведено порядка 400 мероприятий профориентационной направленности (дни открытых дверей, конкурсы профессионального мастерства, выездные встречи); проведено повышение квалификации 9316 педагогических работников.

Таким образом, учреждения среднего профессионального образования играют достаточно серьезную роль в социально-экономическом развитии Архангельской области.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
2. Закон Архангельской области от 02.07.2013 № 712-41-ОЗ «Об образовании в Архангельской области»;
3. Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 № 163-р «О Концепции программы развития образования на 2011 – 2015 годы»;
4. Постановление Правительства РФ от 07.02.2011 № 61 «О федеральной целевой программе развития образования на 2011 – 2015 годы»;
5. Постановление Правительства Архангельской области от 12.10.2012 № 463-пп «Об утверждении государственной программы Архангельской области «Развитие образования и науки Архангельской области на 2013 – 2018 годы»;
6. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года (<http://www.dvinaland.ru/>);
7. Официальный сайт правительства Архангельской области <http://www.dvinaland.ru/>.

Глазков Н.В.

магистрант

Писчанский М.А.

аспирант

Глазкова И.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра бизнес-информатики

Институт экономики и управления

Северо-Кавказский Федеральный Университет

Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие налогового планирования, его цели и задачи, приведена одна из возможных классификаций. Выделены взаимосвязи налогового планирования и бюджета различных уровней государства. Описаны тенденции развития и существующие проблемы в

налоговом планировании, степень его взаимодействия с налоговой и бюджетной политикой.

Ключевые слова: налоговое планирование, бюджет, налоговое прогнозирование, социально-экономическая политика.

Налоговое планирование – это мощный инструмент, обеспечивающий реализацию поставленных законом налоговых показателей бюджетов всех уровней власти, а также разработку долгосрочных стратегий экономической и налоговой политики государства в соответствии с налоговой стратегией. Основная цель налогового планирования – разработка набора мероприятий, способствующих поступлению максимального количества налоговых выплат.

Налоговое планирование предназначено для определения оптимальных налоговых сборов, достаточных для исполнения государственных обязательств с одной стороны, и максимально возможно менее обременительных для налогоплательщиков, с другой стороны. Основной, наиболее часто используемый путь достижения цели налогового планирования, заключается в разработке такой налоговой политики государства, которая могла бы поддерживать высокий уровень собираемости налогов, имела прозрачную и стройную внутреннюю систему, понятную каждому налогоплательщику, а так же осуществляла качественный налоговый контроль.

Развитие страны, в первую очередь, зависит от величины доходов бюджета, основную часть которого составляют налоговые поступления. В российском бюджете налоги составляют 85%, в Германии – около 80%, в Японии – 75%, в США – более 90%. Российская налоговая политика построена так, что большая часть поступающих в бюджет налоговых выплат приходится на сборы с организаций, представляющие собой косвенные налоги. В большинстве европейских стран все наоборот – основные финансовые поступления приходятся на прямые налоговые платежи и налоги с физических лиц.

Проблемой научной составляющей налогового планирования является ограниченность и прямая зависимость бюджетов всех уровней от налоговых поступлений. Исходя из этого, формируется новая актуальная задача – поиск альтернативных способов обогащения государственного бюджета.

Налоговое планирование так же является хорошей формой проверки, анализа и модернизации текущей формы налоговой политики. Оно способно спрогнозировать вектор развития государства в целом, и скорректировать его направление согласно экономическим и политическим задачам.

На основании налогового прогнозирования формируется налоговая концепция, являющаяся фундаментом в разработке бюджетных заданий и программ социально-экономического развития страны. Таким образом, одной из задач налогового прогнозирования является экономическое

обоснование возможности реализации каждой из планируемых программ и целей.

Согласно написанному, можно выделить следующие цели и задачи, стоящие перед налоговым планированием:

- контроль и реформирование правового поля и налогового законодательства России;
- формирование гибкой налоговой системы, подразумевающей возможность предоставления налоговых скидок и льгот;
- разработка мер рационализации налоговой системы, основанных на конкретной социально-экономической ситуации в стране и учитывающих структуру системы налогов;
- выработка плана налогового бюджета на предстоящий финансовый год и среднесрочную перспективу.

Налоговое прогнозирование и планирование стоит считать единым инструментом, предназначенным для постоянного мониторинга и при необходимости внесения поправок в действия государства по обеспечению и исполнению обязательств перед гражданами и стабильным развитием бюджетной системы страны.

Одним из важных условий успешного и эффективного социально-экономического развития России является правильное функционирование бюджетной системы. Бюджетная система является инструментом государственного регулирования, при грамотном управлении которой становится возможным повысить качество жизни населения и полностью или в большей мере реализовать потенциал экономического развития определенного региона или всей страны.

В системе управления налоговыми отношениями и совершенствования налоговой политики важное место отводится прогнозированию и планированию. Объем получаемых налогов характеризует степень точности прогнозирования налоговых поступлений, которые, по сути, представляют собой плановое задание для Федеральной налоговой службы России и его территориальных органов. Необходимость изучения и модернизации налогового планирования диктуется важностью определения налоговой нагрузки для конкретного хозяйствующего субъекта, а так же быстрой изменчивостью и сложностью налогового законодательства.

Работа по планированию доходов осуществляется в три этапа [4]:

- 1) сбор информации о текущем состоянии налоговой политики, перспективах ее развития и возможных факторах, способных на нее повлиять;
- 2) Разработка и принятие мер по совершенствованию налоговой политики с учетом прогнозируемых изменений;
- 3) Непосредственное определение объемов налоговых поступлений и разработка плана их распределений по различным статьям государственных расходов.

Таким образом, первостепенным этапом бюджетного планирования является оценка и прогноз ожидаемых налоговых поступлений. Важным вопросом при этом является учет особенностей социально-экономической ситуации в регионе и возможных сценариев ее развития. Математическое прогнозирование принятия решений в экономике только начинает свое становление и развитие, к сожалению, современные ученые не могут опираться на многовековой опыт своих предшественников, как в других, уже устоявшихся науках.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации (РФ) 2014 - 2013 / БК РФ Москва, Санкт-Петербург
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М., 2013
3. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах от 13 июня 2013 года
4. Проект Закона Законопроект Ставропольского края "О бюджете Ставропольского края на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов".
5. Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю., Мещерякова Л.А. Прогнозная модель формирования доходной базы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 3-1. № 58. С. 178-183.
6. Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю. Анализ и совершенствование современных методов оценки рисков и неопределенности инвестиционных проектов // Российский экономический интернет-журнал. 2006. № 4. С. 24.

Глинкина С.А.

магистрант

программа "Экономика фирмы и отраслевых рынков"

ТюмГУ, Финансово-экономический институт

Россия, г. Тюмень

**ОГРАНИЧЕНИЯ, НАКЛАДЫВАЕМЫЕ ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРОЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЮГА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**RESTRICTIONS IMPOSED BY TRANSPORT INFRASTRUCTURE
AT THE INDUSTRIAL COMPLEX OF THE TYUMEN REGION' SOUTH**

Проанализированы существующие ограничения транспортной инфраструктуры юга Тюменской области и эффективность мероприятий по их преодолению в контексте нужд промышленного комплекса региона.

Analyzed the existing limitations of transport infrastructure in the south of the Tyumen region and the effectiveness of interventions to resolve them in the context of the needs of the region's industrial complex.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, промышленность, автотранспорт, железнодорожный транспорт, грузооборот, Тюменская область

Key words: transport infrastructure, industry, transport, railway transport, turnover, Tyumen region

Перевозка товаров, особенно если продукция продается за пределами одного региона – неотъемлемая часть деятельности как крупных, так и малых промышленных предприятий.

В период января-марта 2014 г. объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в Тюменской области без автономных округов составил к январю-марту 2013 г.: в сфере добычи полезных ископаемых – 149,3%, производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 105,8% и в обрабатывающих производствах – 85,9%, что в среднем дало 93,5% производства товаров, работ и услуг по отношению к соответствующему периоду прошлого года.

Сокращение производства непосредственно сказалось на грузообороте – объем перевезенных грузов в январе-марте 2014 г. по отношению к соответствующему периоду прошлого года снизился до 93,7%.

Тюменская область находится в центре пересечения ряда важнейших транспортных магистралей России. Транспортный комплекс области представлен автомобильным, железнодорожным, авиационным, речным транспортом и рядом крупных трубопроводов.

Автомобильные дороги

Общая протяженность автомобильных дорог Тюменской области без автономных округов – 18,8 тыс. км, из них порядка 9 тыс. км – региональные и межмуниципальные дороги, около 9 тыс. км – муниципальные, 1,022 тыс. км – федеральные трассы.

Основными проблемами автотранспортной инфраструктуры для юга области выступают состояние и загруженность автодорог.

Большее половины федеральных дорог, проходящих по территории региона, не соответствуют нормативным требованиям. Особую обеспокоенность вызывают участки автомобильных дорог Тюмень – Ялуторовск – Ишим – Омск (78,6% находится в ненормативном состоянии) и Тюмень – Тобольск – Ханты-Мансийск (73,5% – в ненормативном состоянии) (Рис. 1). [4]

Усугубляет проблему то, что согласно действующему законодательству субъекты РФ не могут выделять из своих бюджетов деньги для ремонта и реконструкции участков федеральных дорог. Другими словами, областное и окружное правительства не имеют права приводить в порядок дорогу федерального значения, и, хотя Москва и выделяет средства, деньги из федеральной казны не всегда поступают вовремя, несовершенен и сам механизм бюджетного финансирования.



Рис. 1. Источник: [6]

Остроту проблемы обеспеченности дорогами особенно ярко иллюстрирует показатель плотности дорог. По итогам 2012 года плотность автомобильных дорог в Тюменской области составила 16 км на 1 тыс. кв. км территории, что в 3,4 раза ниже, чем в среднем по России. А темпы увеличения плотности дорог в Тюменской области приблизительно равны показателю России в целом – 1,69 раза в 2012 году по сравнению с 2002 годом. Резкий рост показателя плотности по Тюменской области в 2012 году объясняется активизацией работы Департамента земельных отношений и градостроительства по учету и переучету. [1] Сопоставимость объемов перевозимых на 1 км грузов говорит о критичной загруженности существующих магистралей, что в том числе приводит к необходимости замены транспортировки грузов автомобильным транспортом на другие пути транспортировки.

Загруженность и плохое состояние автомобильных дорог уже привели к перераспределению грузопотоков предприятий – в январе-марте 2014 года перевозка грузов автомобильным транспортом упала на 35,2%, в то время как среднее падение грузооборота по всем видам транспорта составило лишь 6,3%.

Для исправления ситуации в 2013 году было увеличено финансирование на ремонт федеральных дорог почти на 2 млрд. рублей – до 4,2 млрд., в 2012 году на эти цели было направлено 2,4 млрд. рублей. [3] В 2013 году решение вопроса плохого состояния дорог правительством прорабатывалось в том числе с депутатами Государственной и областной дум, с полномочным представителем президента РФ в УрФО **Игорем Холманских**, Министерством транспорта и Росавтодором. Результатом

стали транши из федерального бюджета в 4,2 млрд. рублей и ремонт некоторых федеральных трасс, проходящих по территории Тюменской области. Но с 2014 года область уже не может рассчитывать на помощь федеральных властей в данном вопросе. Следовательно можно заключить, что ситуация с качеством и количеством дорог существенно не поменяется.

Одним из путей решения проблемы рассматривается строительство платных дорог в регионе.

Основные усилия брошены на ремонт уже существующих трасс, а не на строительство новых дорог. Так, в 2013 году планом дорожных работ в Тюменской области было предусмотрено строительство и реконструкция 32 км автодорог и 663 погонных метра мостов, ремонт и капремонт 181 км дорог и 724 погонных метра мостов.

Железные дороги

Общая протяженность железных дорог юга Тюменской области - 1133 км. Через территорию осуществляется связь между восточными и западными регионами страны с помощью Транссибирской железнодорожной магистрали и федеральной автодороги Москва - Владивосток.

В последние несколько лет на железных дорогах юга Тюменской области увеличивался объем грузоперевозок, что было связано с наращиванием добычи углеводородов и развитием экономики региона. По мнению Владимира Якунина в ближайшие годы грузов для перевозки станет еще больше и учитывая планы наращивания производственных мощностей предприятий объемы грузов только нефтехимической промышленности к 2020 году вырастут в 1,6 раза.

Барьерами для грузового потока, с точки зрения специалистов РЖД, являются участки однопутного движения, к примеру, участок Тобольск – Сургут, на 50% являющийся однопутным. Это намного снижает скорость прохождения составов, которые вынуждены пропускать встречные поезда, простаивая в тупиках. Для выправления ситуации ОАО «РЖД» только в 2014 году планирует направить на совершенствование инфраструктуры участка Тобольск-Сургут Свердловской железной дороги 10,2 млрд. рублей - на участке будет построено более 38 км вторых сплошных путей. Но расширяя пропускную способность участка СвЖД Тобольск–Сургут–Коротчаево, не следует забывать и о развитии инфраструктуры более южного отрезка пути Тюмень-Тобольск. Иначе именно он может стать очередным «барьерным участком» для роста грузоперевозок. Эффективность железной дороги снижает и отсутствие электрификации отдельных отрезков, недостаточная инфраструктура узловых станций (в Тюменской области это – станция Войновка).

Анализ конкурентоспособности тарифов на грузовом транспорте показывает, что в рамках существующей тарифной системы перевозки грузов железнодорожным транспортом на короткие и средние расстояния

стоят значительно дороже, чем перевозки на большие расстояния (до 3000 км) (Рис. 2).

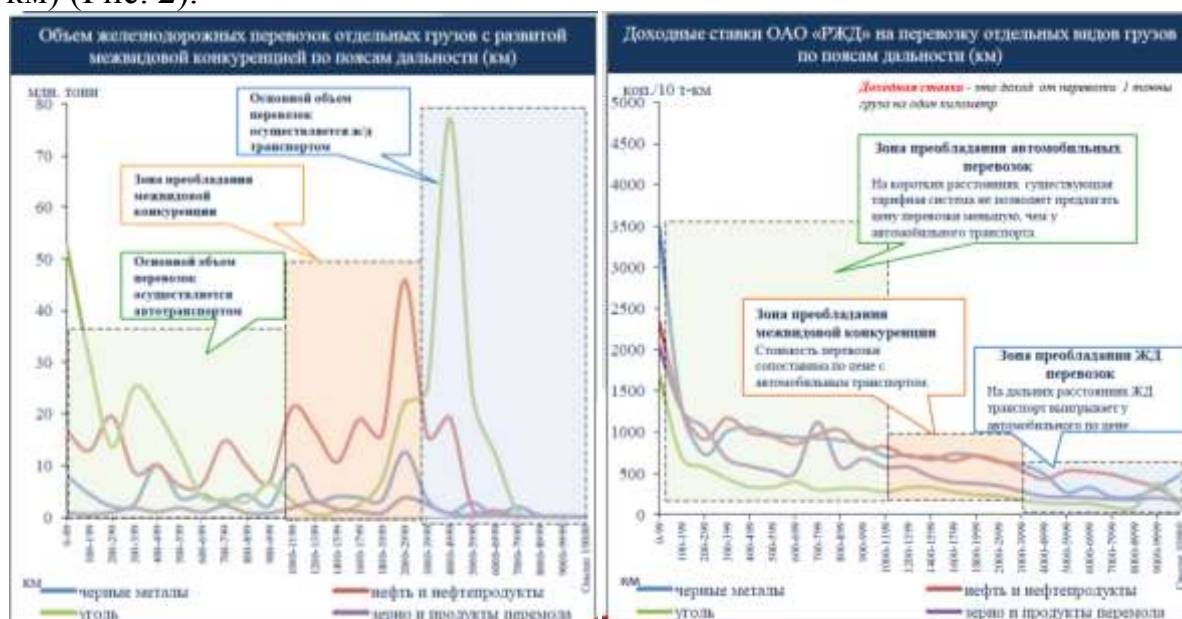


Рис. 2. Источник: [5]

Утвержденная государством тарифная система железнодорожного транспорта не позволяет ему конкурировать с другими видами транспорта на близких расстояниях. Хотя стоимость перевозки грузов на ж/д транспорте ниже аналогичной стоимости на автомобильном транспорте, однако более высокий уровень сервиса и меньшее время доставки грузов со стороны автомобильного транспорта позволяют предположить, что спрос на перевозки ж/д транспортом в ближайшее время будет расти меньшими темпами, чем запланировано руководством РЖД.

Водный транспорт

Общая протяженность судоходных водных путей - 2209 км. На территории региона расположены Тобольский и Тюменский речные порты, которые осуществляют массовую перевалку грузов в железнодорожно-водном сообщении и отправку грузов в районы Ханты-Мансийского - Югра и Ямало-Ненецкого автономных округов. Протяженность водных путей, обслуживаемых судоходной обстановкой по Обь-Иртышскому бассейну составляет 12150 км, в том числе по югу Тюменской области - 2209 км. Пассажирские перевозки водным транспортом на территории юга области осуществляют: ОАО «Северречфлот» (г. Ханты-Мансийск) - линию Тобольск - Ханты-Мансийск на участке Тобольск - Бобровка; ОАО «Речное пароходство Нефтегаза» (г. Тюмень) - линию Тобольск - Малая Бича - Тобольск.

Проблемными вопросами речного транспорта являются его неудовлетворительное состояние и необходимость модернизации речных портов.

Авиатранспорт

Аэропорт «Рошино» города Тюмени относится к аэропортам федерального значения, обслуживает авиаперевозки пассажиров, почты и грузов на внутренних и международных авиалиниях, выполняемых регулярными и чартерными рейсами. Завершение начавшейся в 2012 году реконструкции воздушной гавани планируется в 2016 году, по итогам реконструкции, по словам Владимира Якушева, область должна получить обновленные транспортные ворота Севера, современный аэропорт с международным терминалом.

По итогам января-марта 2014 года грузооборот на воздушном транспорте вырос в 1,59 раза, частично забрав на себя грузы, ранее перевозимые автотранспортом.

Недостаточная пропускная способность автомобильных и железных дорог, каналов связи, транспортных терминалов вкупе с превышением значительной частью объектов номинальной загрузки образуют инфраструктурные ограничения развития промышленности юга Тюменской области. Наметившейся небольшой спад в промышленности региона казалось бы дает шанс на исправление ситуации в транспортной инфраструктуре, но, учитывая реализуемые и планируемые к реализации меры, перелома в лучшую сторону не произойдет, а с выходом промышленности из спада ситуация продолжит ухудшаться.

Заключение

Причины всех ограничений, накладываемых существующей в настоящий момент на юге Тюменской области транспортной инфраструктуры, можно определить как:

1. недостаточная пропускная способность, вызванная неудовлетворительным состоянием как транспортных узлов в целом, так и отдельных их элементов.

2. низкие, отстающие от темпов развития промышленности и связанного с ними увеличения перевозимых грузов, темпы развития транспортной инфраструктуры, вызванные в том числе недостаточностью финансирования.

3. низкий уровень сервиса, сопутствующего всем видам перевозок.

Важнейшей задачей для устранения всех ограничений является увеличение обеспеченности транспортными сетями и узлами. Но ее решение сталкивается с проблемой нехватки средств в бюджетах всех уровней. Наиболее реальным мероприятием, учитывая ухудшающуюся экономическую ситуацию в регионе, может стать строительство платным дорог.

Другим выходом из ситуации могло бы стать государственно-частное партнерство в области транспортной инфраструктуры и транспорта. Но на сегодняшний день развитию ГЧП мешает многие факторы, во главе которых стоит отсутствие полноценной законодательной базы как на федеральном, так и на региональном уровнях. Хотя в последнее время и были попытки

внесения изменений в законодательство в данной сфере, в частности, на рассмотрение предложены проекты Закона Тюменской области "Об участии Тюменской области в проектах государственно-частного партнерства", а ранее рассматривался, но не был внесен в Государственную Думу РФ проект Федерального закона "Об основах государственно-частного партнерства в субъектах РФ и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ", [2] но в настоящий момент они не реализованы. Кроме того, отсутствует административный аппарат, способный эффективно реализовывать государственные цели в условиях партнерства с частным инвестором.

Дополнительно со стороны перевозчиков востребована такая мера, как уменьшение транспортного налога, но с учетом сокращения поступлений в местный бюджет ее осуществление в ближайшее время представляется малореальной.

Использованные источники:

1. Департамент земельных отношений и градостроительства, [<http://www.tyumen-city.ru/vlast/administration/departaments/dzr/>]
2. КонсультантПлюс, правовой сайт [<http://www.consultant.ru/>]
3. Отчет губернатора Тюменской области о результатах деятельности правительства Тюменской области в 2013 году [<http://www.tumentoday.ru/2014/04/11/отчет-губернатора-тюменской-области-2/>]
4. Официальный портал органов государственной власти Тюменской области [<http://admtyumen.ru/>]
5. Савчук В. Железные дороги VS Автотранспорт: борьба проиграна? [http://ipem.ru/files/files/research/13_11_2013_rail_vs_road_transport.pdf]
6. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики [<http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1334022>]

Глод А.В.

студент

Уразманова К.Р.

студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

УРОВЕНЬ И СТРУКТУРА ЕСТЕСТВЕННОЙ ЦЕНЫ В КОНЦЕПЦИИ АДАМА СМИТА

Адама Смита по праву считают одним из выдающихся ученых, его работы оказали большое влияние на развитие английской политической экономии. В 1776 году был опубликован основной труд «Исследования о природе и причинах богатства народов», в котором были сформулированы

его основные идеи и теории. Эта книга стала экономическим бестселлером своего времени, так как она была изложена доступным языком и освещала насущные проблемы, которые касались всех классов населения. На основе предшествующей экономической мысли и анализа экономической практике была сформулирована концепция рыночной экономики. Что лежит в основе естественных цен?

Многие из идей, предложенных Адамом Смитом в книге, до сих пор остаются актуальными и служат опорой в исследовании экономических явлений. Одной из них является «естественная и рыночная цена». Что такое естественная и рыночная цены? Как определяется уровень естественной цены? Что лежит в основе естественных цен? Этими вопросами задается сам Смит, тем самым заставляет обсуждать эти темы.

Таким образом, проблемой исследования является определение естественной цены товара в сравнении с рыночной. Следовательно, объект - естественная цена, а предмет – её специфика и структура. Чтобы проанализировать специфику уровня и структуры естественной цены в концепции Адама Смита, необходимо изучить теорию вопроса, рассмотреть предмет исследования в концепции, сравнить исследуемую теорию с теориями других экономистов.

Ключевые слова: Адам Смит, естественная цена, рыночная цена, действительный спрос, уровень цены, сравнение, Уильям Петти, Давид Рикардо.

Главной заслугой Адама Смита является то, что он впервые привел в систему основные понятия капиталистического хозяйства, выделив те категории, которые в процессе развития стали основой экономического анализа. Смит разработал теорию цены, в которой он разделил реальную и естественную цену товара, описав ее в книге "Исследования о природе и причинах богатства народов".

По его мнению, товар продается по его естественной цене, если "цена какого-либо товара не выше и не ниже того, что необходимо для оплаты в соответствии с их естественными нормами земельной ренты, заработной платы и прибыли на капитал, затраченный при добыче, обработке и доставке его на рынок".[2] Баланс спроса и предложения уравнивает цену до естественной, которая не полностью перекрывает издержки, необходимые для того, чтобы продукт появился на рынке.(Блауг, 1994) Но в реальную цену не входит прибыль, получаемая человеком, который доставляет товар или услугу. Исходя из этого, ему не выгодно продавать его, так как он не получит прибыли, поэтому логичнее было бы направить свой капитал туда, где он получит наибольшую выгоду.

Адам Смит вывел формулу цены товара, как сумма доходов, получаемых участниками производства. Естественные нормы этих доходов, образуются на соответствующих факторных рынках и не зависят друг от друга.

$$Q=W+P+R \quad (1)$$

где W - заработная плата,

R - рента,

P - прибыль.

Но она также включает в себя доходы, которые были ранее получены производителями средств производства, применяющиеся в составе капитала (C_0) в данном производственном процессе.

$$Q=W_0+P_0+R_0+C_0 \quad (2)$$

Смит считал, что "...естественная цена изменяется вместе с естественной нормой каждой из её составных частей"[2], то есть заработной платы, ренты, прибыли и дохода от капитала.

Рыночная цена - это фактическая цена, по которой обычно продается товар. Он может быть выше, ниже или совпадать с естественной ценой товара.

Рыночная цена товара есть отношение между его количеством, который доставили на рынок, и спросом на него тех, кто готов заплатить естественную цену, которую необходимо уплатить для того, чтобы товар прибыл на рынок. Адам Смит называет этих людей действительными покупателями, предъявляющие действительный спрос, которого достаточно для того, чтобы товар появился на рынке. Помимо этого спроса, он выделяет абсолютный спрос: у людей есть желание приобрести товар, но их спрос недостаточен для его доставки на рынок.

Если объем товара, доставленный на рынок не достаточен, чтобы покрыть действительный спрос, то люди соглашаются платить полную сумму естественной цены и даже более для того, чтобы товар мог появиться на рынке в том количестве, в котором они нуждаются. В этот момент начинается конкуренция между покупателями, и ввиду этого рыночная цена становится выше в сравнении естественной.

Если количество товара выше действительного спроса, то он не может быть куплен полностью. Рыночная цена падает относительно уровня естественной цены в зависимости от того, насколько быстро продавцам необходимо продать товар и насколько обостряется конкуренция между ними.

Если объем товара достаточен для удовлетворения действительного спроса, то рыночная будет приближена к естественной цене или совпадет с ней. Все количество товара может быть продано только по этой цене, но не выше, поэтому конкуренция между продавцами не вынуждает их принимать не только меньшую цену, но и большую.

Количество товара соответствует действительному спросу на него, производители заинтересованы в том, чтобы оно не было больше действительного спроса, а

потребители - чтобы оно никогда не уменьшалось.

Если количество товара больше действительного спроса, то одна из составляющих его цены должна быть оплачена ниже своей естественной нормы.

Например, если это будет заработная плата, то это побудит рабочего к снижению своего труда в производстве. Таким образом, количество товара сравняется с действительным спросом. Его цена увеличится до естественной, а все части - до своей естественной нормы.

И наоборот, если объем товара будет ниже действительного спроса, то одна из составляющих его цены поднимется выше естественной нормы. Можно привести пример, если это будет прибыль, то капиталисты будут вынуждены потратить больше капитала для производства. Следовательно, объем товара будет соответствовать действительному спросу. Его цена упадет до естественной, а все части - до своей естественной нормы.

Можем сделать вывод, что естественная цена представляет собой центральную цену, не зависящую от соотношения спроса и предложения. Разные случаи могут повысить или понизить уровень цены товаров по сравнению с ней, приводя к тому, что цена товара становится ниже или выше естественной, однако цены всегда стремятся к естественной.

Весь объем труда, который тратится на производство товаров, соответствует действительному спросу, и старается доставить на рынок согласованное количество товаров для удовлетворения этого спроса, и не больше.

Несмотря на это, в ряде отраслей производства одинаковый объем труда не производит из года в год одно и то же количество товаров, в то же время в других отраслях это количество не меняется год за годом. К примеру: определенное количество рабочих в сельском хозяйстве изготавливают в разные годы разное количество пшеницы, фруктов и овощей, в то же время определенное количество прядильщиков каждый год изготавливают одно и то же количество сукна.

Это происходит по причине того, что урожай в сельском хозяйстве может потерпеть засуху и различные стихийные бедствия. Поэтому цена на сельскохозяйственные продукты подвержена большим колебаниям, она меняет свое значение не только в зависимости от изменения спроса, но и от гораздо более частых колебаний количества товара. Существует множество примеров в наше время, которые иллюстрируют эту ситуацию. В России в 2010 году было сухое лето, поэтому случился неурожай продукции в сельском хозяйстве, поэтому возросли цены на крупы и хлеб.

В отличие от этого рыночная стоимость в областях, где продукция почти не меняется, может более точно согласовываться с действительным спросом, вот почему пока спрос не меняется рыночная цена не меняется, и он тождественна естественной цене.

Временные колебания цены товара и случайные больше всего влияют на заработную плату и прибыль и меньше всего на ренту. Рента, размер на которую определен в денежных единицах, не изменяется, тогда как рента, размер на которую определен в известной доле, подвергается изменениям.

При повышении действительного спроса, рыночная цена может в разы увеличиться в сравнении с естественной, но при этом производители стараются умалчивать об этом. В противном случае их большая прибыль привлекла бы большее количество конкурентов для вложения капитала в это дело, следовательно, действительный спрос был бы полностью покрыт и рыночная цена уменьшилась до уровня естественной цены. Рынки могут использовать свои чрезвычайные прибыли, пока они сохраняют всё в секрете, но как правило сложно это делать долгое время.

В мануфактурном производстве тайну можно хранить дольше чем в торговле. Например, в Древнем Египте изобрели свой способ изготовления папируса. Долгое время он был в секрет и поэтому цены на папирус были чрезвычайно высоки.

Монополия оказывает одинаковое действие на ценообразование как и секрет. Монополисты, при продаже произведенных товаров намного дороже естественной цены, сохраняют их нехватку на рынке и никогда до конца не покрывают действительный спрос. Монопольная цена представляет собой наивысшую цену из всех возможных. Цена свободной конкуренции, которая является естественной ценой, наоборот - наименьшую цену, по которой можно согласиться продавать.

При рассмотрении корпораций можно видеть тот же характер к установлению цен, как и в монополии. Её можно назвать увеличенной монополией, которая может продолжительное время фиксировать рыночную цену больше естественной, а также прибыль на капитал и заработную плату на труд, держать выше их естественной нормы. Продолжительность времени, в которую продолжается повышение цен, зависит от распоряжений правительства, которые влияют на них.

Ситуация, при которой рыночная цена меньше естественной, не может продолжаться долго, тогда как в противоположном случае может продолжаться долгое время. При спаде рыночной цены (ниже естественной) составляющие её соответственно оплачиваются ниже своей естественной нормы. Из этого следует, что лица, которые вкладывают свой труд, землю или капитал, захотят изъять часть - производство спадет. Поэтому количество товаров, доставляемых на рынок, станет меньше и оно покроет действительный спрос. Вскоре его цена повысится до уровня естественной.

Корпорации дают возможность работникам повышать свою заработную плату в период процветания отрасли, в которой они задействованы, во много раз выше естественной нормы. Но также, при упадке отрасли, плата за труд становится меньше нормы. Повышение этой нормы может быть продолжительным, в отличие от понижения. Повышение может длиться веками, но в то же время понижение продолжается до тех пор, пока жив работник.

При изменении естественной норм одной из составляющих естественной цены, то есть ренты, заработной платы или прибыли, происходит изменение самой цены.[2]

Уильям Петти - английский статистик и экономист, один из основоположников-первопроходцев классической политической экономии в Англии – в 1662 г. написал свой самый известный труд «Трактат о налогах и сборах». В ней описывается трудовая теория стоимости, именно от неё начинается исследование внутренних зависимостей производства.

У. Петти различал рыночные и «естественная» цены, они меняются в зависимости от соотношения спроса и предложения. Основа цены является «естественная цена», она определяется её затраченным трудом на производство товара.

Петти считал «естественной ценой» то количество денег, которое требуется для производства таких же затрат труда, что и соответствующее количество товара. Им он противопоставил «политическим ценам»-рыночным ценам, постоянно колеблющимся под воздействием различных временных и случайных факторов.

Товары на рынках продаются по «политической цене», а не по «естественной». Стоимость создает только труд, затраченный на производство денежного материала, а труд, затраченный на производство других материалов, являются источником стоимости, так как эти товары впоследствии обмена превращаются в деньги.

Адам Смит и Уильям Петти по-разному изложили составляющие компоненты «естественной» цены. Первый считал, что естественная цена определяется естественной нормой каждой из её составных частей, то есть заработной платы, ренты, прибыли и дохода от капитала, а другой писал, что затраченным трудом.

Однако их мысли совпадали в том, что изменение этих двух цен происходит в зависимости от спроса и предложения.

Другой великий экономист Пьер Лепезан Буагильбер - родоначальник классической политической экономии во Франции- положил начало учению о трудовой стоимости. В своих научных работах он различал «истинную стоимость» и рыночную цену.

«Истинные цены» закономерны, определяется трудом, затраченным на производство товара, её величина определяется рабочим временем. Буагильбер принимал «истинную стоимость» за основу пропорционального

обмена. Его идеальной формой, которая обеспечивает сохранение пропорциональности, он считал обмен товара на товар. Такой обмен должен был развиваться на основе свободной конкуренции.

Рыночная цена, по которой реализуется товар, в отличие от «истинной цены», имеет случайный характер.

Экономические мысли о естественной и рыночной цене Петти и Буагильбер были весьма схожи, не смотря на то, что они не читали работ друг у друга и не имели никакого воздействия. Поэтому различия между идеями Смита и Буагильбера были схожи с Петти, не исключая тот факт, что Пьер Лепезан Буагильбер дал другое название естественной цене - «истинная», и её он принимает за основу пропорционального обмена.

Давид Рикардо - английский экономист, который был последователем и в то же время оппонентом Адама Смита. В естественную цену по Давиду Рикардо входил в большей части труд, который был затрачен на изготовление данного товара. Он считал, что стоимость товара может быть увеличена с помощью увеличения количества труда на производство продукции. При этом он выделял редкие товары, то есть товары, цену которых нельзя повысить с помощью большего приложения труда. Давид Рикардо считает, что стоимость абсолютно любого товара подвержена изменениям. Самым наименьшим подвержены золото и серебро, так как цена на них может измениться в случае открытия новых рудников, что происходит довольно редко, с более богатыми металлами. Давид Рикардо колебание цен на рынке объясняет тем, что происходит постоянное неполное несовпадение предложения и спроса. Давид Рикардо считал, что естественная цена зависит от платы работникам, которая должна быть достаточной для продолжения рода, но не для увеличения количества работников (если увеличится количество людей, то уменьшится оплата труда и следовательно естественная цена). При рассмотрении и исследовании естественной и рыночной цены, Давид Рикардо опирается на труды Адама Смита, во многом поддерживая его, но не во всем. [6]

Становление экономической теории ассоциируется с Адамом Смитом. Он привел в систему все экономические законы, которые были сформулированы до него. Адам Смит защищал законы свободного рынка, считал важным невмешательство государства в экономику. Он придавал огромное значение разделению труда, обозначил основные факторы, которые имеют воздействие на рост производительности.

Проанализировав специфику уровня и структуры естественной цены в концепции Адама Смита, можно сделать выводы, что он четко разделил такие понятия как естественная и рыночная цены, объяснил формирование реальной цены и её взаимосвязь с рыночной.

Теория разделения естественной и рыночной цены повлияла в большой степени на экономическую мысль того времени и продолжает оказывать

влияние по сей день. Она привела к появлению меновой теории стоимости.[3]

Адам Смит сделал один из важнейший выводов своих учений: «мир классической политической экономии – это прежде всего мир равновесных «естественных цен», отражающих объективные условия производства и не зависящих от спроса и предложения». [1]

Использованные источники

1. Автономов В.С. История экономических учений/ Автономов В.С., Ананьин О.И.- М., 2002-784с.
2. Смит А. «Исследования о природе и причинах богатства народов»/ Москва, 1962-654с.
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений/ Ядгаров Я.С. – М., 2009-480с.
4. Блауг М. "Экономическая мысль в ретроспективе"/ Блауг М. - М.,1994-671с.
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Хрестоматия/ Борисов Е.Ф. - М., 1995-448с.
6. Рикардо Д. "Начала политической экономии и налогового обложения"/ Москва, 1955-539с.

Говако И.Б., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и налогообложения

Абдеев Т.И.

студент 4-го курса

Институт экономики, финансов и бизнеса

БашГУ

Россия, г.Уфа

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая нагрузка - это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на экономическое развитие страны. Существует множество различных методик расчета налоговой нагрузки на макроуровне, наиболее распространенной является соотношение поступивших в консолидированный бюджет обязательных платежей и ВВП страны.

В начале 21 века налоговая система Российской Федерации претерпела значительные изменения, общее направление которых можно охарактеризовать как перенос налоговой нагрузки на сырьевой сектор при ее снижении в остальной экономике. При этом общий уровень налоговой нагрузки до начала международного финансового кризиса оставался сравнительно стабильным, составляя 34-36% ВВП, в 2009 г. снизился до уровня 30,2% ВВП и в дальнейшем восстановился до уровня 2005-2008 гг. (рис. 1). По величине налоговой нагрузки Россия близка к странам

Восточной Европы (Польша, Венгрия, Чехия), где этот показатель составляет 35-39% ВВП [3].

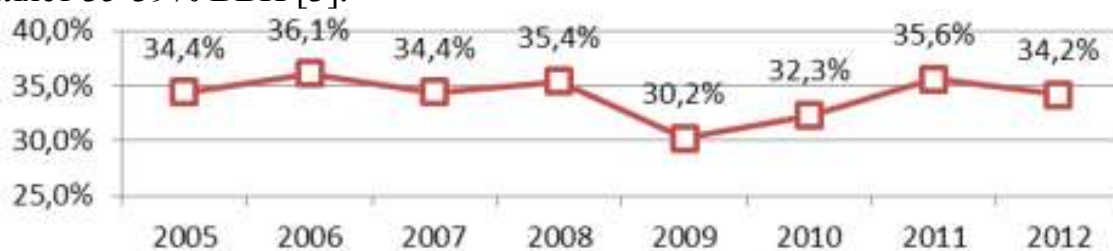


Рисунок 1 – Динамика уровня налоговой нагрузки в Российской Федерации, в % к ВВП за 2005-2012 годах

При сопоставлении российской налоговой системы с другими странами (таблица 1) необходимо принимать во внимание ее важные отличительные черты. Главная особенность состоит в том, что значительная часть налоговых доходов представляет собой инструмент изъятия государством природной ренты, получаемой при добыче полезных ископаемых (прежде всего углеводородов). Если в большинстве нефтедобывающих стран добычу ведут в основном государственные компании и таким образом бюджет получает природную ренту в основном через прибыль таких компаний, то в России природная рента изымается государством (как собственником полезных ископаемых) главным образом с помощью налогов. Эту функцию выполняют два инструмента: налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортные пошлины. Использование экспортных пошлин представляет собой выборочное налогообложение экспортных поставок, т.е. направлено на формирование относительно низких внутренних цен на энергоносители. В сумме НДПИ и экспортные пошлины обеспечивают почти 30% всех доходов бюджетной системы.

Таблица 1 – Сравнения налоговой нагрузки между странами за 2012 год.

	Налоговая нагрузка, в % ВВП	Налоги на прибыль и доход, в % ВВП	Налоги на потребление, в % ВВП	Социальные взносы, в % ВВП	Налоги на имущество, в % ВВП	Ставка налога на прибыль, %	Предельные ставки налогов на труд, % *	Ставка НДС, %
Россия	34,2	7,8	13,5	6,6	1,3	20,0	47,0	18,0
Страны Западной Европы								
Великобритания	34,3	14,3	10,3	6,8	4,2	28,0	38,8	20,0
Франция	41,9	10,4	10,6	16,1	3,4	34,4	52,0	19,6
Германия	37,0	11,5	10,5	13,9	0,9	30,2	63,3	19,0
Испания	30,7	10,3	8,3	12,1	2,3	30,0	48,1	18,0
Сопоставимые с Россией страны								
Чехия	34,8	7,9	11,5	16,1	0,4	19,0	48,6	20,0
Греция	29,4	11,5	10,5	13,9	0,9	24,0	50,8	19,0
Венгрия	39,1	10,4	14,9	13,0	0,9	19,0	71,5	25,0
Корея	25,6	8,2	8,4	5,8	3,2	24,2	29,1	10,0
Польша	34,3	8,1	13,0	11,4	1,2	19,0	36,1	22,0
Португалия	35,2	8,1	13,0	11,4	1,2	26,5	47,1	20,0
Словакия	29,3	6,2	10,5	12,0	0,4	19,0	44,4	19,0
Турция	24,6	5,8	11,0	6,1	0,9	20,0	42,1	18,0

* - показатель суммирует ставки подоходного налога и социальных взносов (для работника со средней заработной платой)

Структура налоговых поступлений в России и странах Западной Европы различна. Основная российская особенность заключается в высокой

доле доходов от экспорта и импорта и налога на добычу полезных ископаемых. Другой российской особенностью является низкая доля прямых налогов (НДФЛ и налога на прибыль) и в общем объеме налогов и в процентах к ВВП.

Анализируя таблицу можно заметить, что налоги на прибыль и доход в России составляют 7,8% ВВП из которых 3,8% ВВП - налог на прибыль, а налог на доходы физических лиц (НДФЛ) 3,6% ВВП. Данный показатель приближен к уровню налогообложения в Чехии (7,9% ВВП). При этом ставка налога на прибыль в 2012 г. составила 20%, что ниже показателя развитых европейских стран примерно на 10 процентных пунктов. Соотношение НДФЛ и налога на совокупный доход по отношению к ВВП в Российской Федерации за последние 3 года постепенно снижается, что свидетельствует о том, что доходы населения больше не растут опережающими темпами по отношению к ВВП.

Налоги на потребление, которые в России включают налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные пошлины занимают 13,5% ВВП. Это достаточно высокий показатель по сравнению с другими странами. Например, в Кореи, Польше, Португалии налоги на потребление составляют менее 10% ВВП, а вот в Великобритании данный показатель превышает российский уровень (14,3% ВВП). Высокая доля налогов на потребление связана с доминированием удельного веса поступлений от таможенных пошлин, которые являются третьим по значимости доходным источником бюджета после НДС и НДПИ и составляют 6,6% ВВП. Российская Федерация обладает огромными запасами углеводородов, входит в число ведущих нефтедобывающих стран мира, удовлетворяя текущие и перспективные потребности экономики страны в нефти, природном газе и продуктах их переработки, поставляет их в значительном количестве на экспорт. По объемам разведанных запасов жидких углеводородов Россия занимает 2-е место в мире с долей порядка 10%. Поэтому вывозные (экспортные) и ввозные (импортные) таможенные пошлины являются одним из основных источников формирования доходов бюджета.

Социальные взносы в Российской Федерации составили в 2012 г. 6,6% ВВП, что в два раза меньше чем во Франции, Германии и Венгрии, по данному показателю Россия приблизилась к Великобритании, Кореи и Турции.

На рисунке 2 видно, что с точки зрения структуры налоговой нагрузки за 2012 год первыми по значимости являются страховые взносы на обязательное социальное страхование, их вклад составляет 6,56% ВВП. Высокий уровень страховых взносов в России объясняется высокой ставкой налогообложения, которая в настоящее время составляет 34%.

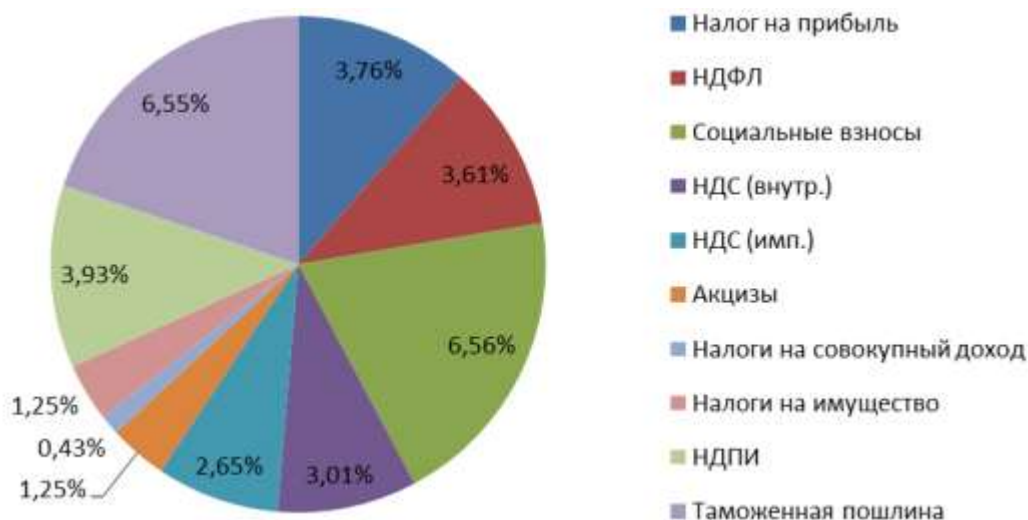


Рисунок 2 – Соотношение налоговой нагрузки по видам налогов за 2012 год (в % к ВВП)

Основными видами косвенных налогов в России являются НДС, акцизы, таможенные пошлины.

Таможенные пошлины составляют 6,55% ВВП и являются вторым по значимости источником, формирующим ВВП страны. Это связано в первую очередь со вступлением России в ВТО. Не смотря на то, что произошло снижение таможенных пошлин и уменьшение ставок таможенных сборов, увеличение внешнеторгового оборота страны способствовало росту уплаченных таможенных пошлин в бюджет.

Налог на добавленную стоимость внутри страны составляет 3,01% ВВП, на импорт – 2,65% ВВП. Чаще всего в России применяется ставка НДС 18%. НДС и акцизы в налоговой системе РФ играют решающую роль в мобилизации доходов бюджета. В консолидированном бюджете РФ поступления от НДС на товары, реализуемые на территории РФ, уступают только налогу на добычу полезных ископаемых и составляют около четверти всех доходов. В то же время в федеральном бюджете РФ налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ (в том числе НДС при ввозе товаров на территорию РФ) стоит на первом месте, превосходя по размеру все налоговые доходы.

Затем следуют поступления по налогу на добычу полезных ископаемых – около 4% ВВП. Ресурсные налоговые платежи применяются в основном в добывающих отраслях (нефтяной, угольной). Ежегодно происходит рост поступлений в бюджет страны. Это связано с тем, что с каждым годом количество добываемого природного сырья растет, так как увеличивается число освоенных месторождений. Основной же причиной такого роста является то, что доходы от уплаты налогов на добычу полезных ископаемых для нефте- и газового конденсата были централизованы в федеральном бюджете с 2010 года, в связи с чрезвычайно высокой неравномерностью залегания этого вида полезных ископаемых на территории Российской Федерации.

Налоги на прибыль и доход, обеспечивают более 7% ВВП. Основная ставка НДФЛ в 2012 году – 13%, налога на прибыль – 20%.

Таким образом, структура налоговой нагрузки в России существенно отличается от налоговой структуры европейских стран - в России вклад НДПИ составляет порядка 11,5% налоговой нагрузки. На долю налогов на прибыль и доход приходится около 30% совокупной налоговой нагрузки – в среднем по странам Западной Европы этот показатель находится на уровне 36%. Налоги на потребление в России составляют 40% налоговой нагрузки, в странах Западной Европы - 28%. Социальные взносы имеют около 19%, что на 9 процентных пункта ниже, чем в странах Западной Европы.

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод о том, что, не смотря на предпринятые попытки увеличения значения прямого налогообложения, в Российской Федерации в настоящее время преобладает косвенное налогообложение.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://info.minfin.ru> - свободный.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/> - свободный.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> - свободный.
4. Официальный сайт Фонда социального страхования Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://fss.ru/> - свободный.

Говако И.Б., к.э.н.

доцент

кафедры финансов и налогообложения

Абдеев Т.И.

студент 4-го курса

Институт экономики, финансов и бизнеса

БашГУ

Россия, г.Уфа

ПРОЯВЛЕНИЕ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ СТРАНЫ

Происходящие в Украине события сейчас являются главным объектом внимания со стороны СМИ, мировой общественности, а главное политических сил, конкурирующих на международной арене. Все мы стали свидетелями того, как в результате революции к власти пришли новые люди. Легитимность этой новой власти крайне сомнительна, а методы, которыми ведутся преобразования как в экономической, политической, так и

социальной сфере стали главным объектом споров и обсуждений, как в обществе, так и в высших политических институтах мира.

В данной работе мы хотим рассмотреть именно экономические преобразования нового правительства и попытаться ответить на вопрос: каким образом эти преобразования скажутся на материальном состоянии разных слоёв населения.

На данный момент власть в Украине крепко зацепилась у олигархов. Совершенно очевидно, что бороться со сложившимся кризисом экономической системы страны они за свой счёт не собираются. Значит, основная нагрузка будет возложена на средние классы. Правительство во главе с Арсением Яценюком взяло курс на всё большее увеличение налоговой нагрузки на население, малый и средний бизнес. Парадоксально, но ведь именно за это когда-то критиковали президента Януковича в начале его правления.

Законопроект, согласно которому предполагается проводить реформы, называется "О предотвращении финансовой катастрофы и создания предпосылок для экономического роста в Украине". Однако по своему содержанию он во многом противоречит данному ему названию. Разберемся в некоторых его аспектах, вызвавших у нас наибольшие вопросы:

1) Не предлагается зачислять в бюджет доходы, лежащие на поверхности. Под этим подразумеваются схемы уклонения от уплаты налогов и оффшорные схемы, которыми часто пользуются представители крупного бизнеса. Если бы власть действительно хотела ликвидировать эти схемы, то доходная часть бюджета была бы автоматически увеличена, и не было бы никакой необходимости в уменьшении социальных выплат гражданам. Что же касается оффшоров, существует закон «О трансфертном ценообразовании», с помощью которого были попытки борьбы с ними; и стоит отметить, что у нового правительства имеются все шансы использовать имеющийся механизм в пользу бюджета. Но вместо этого правительство Яценюка намерено вовсе отказаться от этого, просто договорившись с олигархами. Неудивительно, что срок вступления этого закона задумано отложить на год, мотивируя это неготовностью налоговиков администрировать новый предложенный механизм.

2) Коррупционные нормы можно просмотреть и в изменениях, касающихся налогов на добычу полезных ископаемых. Вместо существовавшей детальной таблицы с тарифами была введена очень общая таблица с некоторой средней ставкой. В результате на определенные виды сырья ставки существенно выросли, а для нефти или марганцевых руд не изменилась. Это говорит о том, что определенная часть олигархов, как например, небезызвестный Игорь Коломойский, добывающий нефть, не доплатят в бюджет ничего.

3) Под ударом оказалась банковская система. В частности, был введён налог по процентам от депозитов и прогрессивная шкала налога. Но в

результате их реализации под налогообложения попадут семьи и с довольно средним уровнем сбережений. В условиях и без того тяжелого экономического кризиса это вызовет лишь большее недоверие к финансовым учреждениям. Слой состоятельных людей будет пытаться разбить свои сбережения, чтобы уменьшить ставку подоходного налога, а бедные слои либо будут требовать повышения процентных ставок, либо и вовсе заберут свои вклады.

4) Девальвация гривны привела к существенному росту цен. Цены на топливо, которое в Украину всегда импортировалось, поднялись, что вызвало рост цен на бензин и дизельное топливо, как следствие – рост цен на транспортировку продуктов и подорожание основных продуктов питания: хлеба, молочных изделий и других продуктов.

В таблице 1 представлены сравнительные данные по росту тарифов и цен на некоторые виды товаров и услуг:

Таблица 1 – Увеличение расходов потребителей

Продукт (услуга)	Что было изменено	Старый тариф	Новый тариф	Эффект
Лекарства	Введён НДС на импорт и первичную продажу лекарственных препаратов	0%	7%	Подорожание медикаментов в рознице примерно на 10%
Крепкий алкоголь	Повышены акцизные сборы	56,42 грн/литр 100% спирта	70,53 грн/литр 100% спирта	Подорожание в рознице алкоголя на 20%

Налог на недвижимость	Изменилась база налогообложения	Облагалась налогом свыше 120 кв.м ЖИЛОЙ площади	Облагается налогом свыше 120 кв.м ОБЩЕЙ площади	Рост платежей на 13 гривен за каждый кв. м. превышения для квартир 120-140 кв.м, 25,36 – для квартиры выше 240 кв.м
Газ для населения	Цены для населения поднялись на 50%	728 грн/тыс. куб. м. при потреблении 2500 куб.м. в год	1092 грн/тыс. куб. м. при потреблении 2500 куб.м. в год	Подорожание оплаты газа примерно на 900 гривен в год
Услуги ЖКХ	Повышение тарифов на газ для предприятий ТЭК на 40%	1,31 тыс. грн/тыс.куб.м	1,83 тыс. грн/тыс. куб.м	Подорожание коммунальных платежей в среднем на 150 гривен

Таким образом, мы можем видеть, что наибольшую налоговую нагрузку, согласно новой налоговой политике Украинской власти, понесёт именно средний слой населения, а также малый и средний бизнес. Возникает целый ряд щекотливых вопросов относительно справедливости и продуманности новых введений. Увеличение налоговых ставок, сокращение социальных выплат и заработной платы – всё это лишь усугубляет и без того накалившуюся ситуацию в стране.

Понятно, что сложивший кризис будет разрешён ещё не скоро. С нашей стороны остаётся лишь надеяться, что Украина всё же найдет выход из кризиса, максимально сократив экономический «удар» по простому населению.

*Голубева Е.А., к.э.н.
доцент*

*Богданова Е. В.
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация: Формирование отношений между банками и заемщиками имеет ряд специфических особенностей, характерных именно для современного состояния российской экономики. Наличие особенностей показывает необходимость формирования сбалансированной кредитной политики банков. В работе рассмотрены особенности формирования кредитной политики российских банков, а так же проблемы, связанные с деятельностью банков в этой области.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитный портфель, банк, просроченная задолженность.

В соответствии со стратегией кредитной организации и структурой ресурсной базы кредитная деятельность направлена на реализацию долгосрочных (среднесрочных) и краткосрочных кредитных проектов, в том числе выполняемых в рамках государственных, региональных и иных целевых программ поддержки организаций приоритетных отраслей экономики и населения. Банк осуществляет кредитование хозяйствующих субъектов на текущие и инвестиционные цели, граждан – на улучшение жилищных условий, потребительские и иные цели. Подготовка и принятие решений по предоставлению кредитов осуществляется в соответствии с установленными показателями бизнес-плана Банка и на основе стандартов кредитования в зависимости от: целей кредитования, источников погашения кредита, финансового положения заемщика, его кредитной истории, наличия достаточного обеспечения, а также других факторов.

Но одной из важных проблем обеспечения сбалансированности кредитной политики банков является большой объем рисков. Одним из основных критериев отнесения ссуды к той или иной группе риска справедливо является ее обеспеченность. Однако в целях резервирования под обеспечением Центральный банк РФ понимает только залог. Банковские гарантии и поручительства третьих лиц по кредитам обеспечением не являются, хотя во многих случаях именно эти виды обеспечения для банков более надежны и предпочтительны по сравнению с залогом и обладают большей ликвидностью. Получается парадокс: ссуды, обеспеченные гарантией банка или платежеспособным поручителем, требуют большего резервирования, чем те, что обеспечены менее ликвидным залогом.

Привлекательными для банка заемщиками также являются

предприятия с гарантированным государственным заказом или субъекты монополии. Основная причина интереса в этих случаях – наличие достаточно надежных источников возврата кредитов. Так же банки рассматривают возможности кредитования проектов с государственной поддержкой [1].

Еще одной проблемой является реструктуризация просроченной задолженности. Однако решать проблему просроченной задолженности нужно обдуманно, и не постоянно, иначе клиенты банка привыкают к своеобразным льготным условиям и не стараются выплачивать кредиты.

Проводящаяся в большинстве банков реструктуризация задолженности приводит к изменению кредитного процесса, делая акцент на оценку текущей и залоговой работы. При наблюдающихся объемах реструктуризации необходимы методики, которые позволили бы оценить, какую выгоду принесет банку то или иное решение. При этом под выгодой понимается и минимизация потерь, то есть сбалансированности доходности и риска.

В данный момент сформированы принципы и условия, на основании которых допускается возможность реструктуризации проблемных кредитов. Как правило, реструктуризация может быть предоставлена заемщикам, испытывающим временные сложности с исполнением обязательств по кредитному договору в полном объеме.

Важность вопроса информационной безопасности для банков связана с тем, что от бесперебойной и защищенной работы автоматизированных банковских систем зависит сама возможность банка обслуживать клиентов, работать на финансовых рынках и обеспечивать надлежащий учет проводимых операций.

Разработка политики информационной безопасности играет важную роль в обеспечении сбалансированной кредитной политики банков России, потому что проводимые кредитные процессы требуют особого учета и конфиденциальности информации, так как они составляют основную деятельность российских банков [2].

Перечисленные выше проблемы сужают для банков тот сектор экономики, который можно было бы кредитовать без повышения риска деятельности банков. Наиболее важными факторами, препятствующими деятельности банка, по-прежнему являются экономическая нестабильность в стране, несовершенство налогового законодательства и нормативно-правового регулирования банковской деятельности, а также высокая степень риска кредитования реального сектора экономики.

По итогам 2013 года кредиты населению выросли на 28,7%, против роста почти на 40% годом ранее. Однако из-за бурной динамики межбанковского кредитования в целом рост ссудного портфеля по итогам 2013 года оказался несколько лучше результата 2012 года – 19,2% против 18,3% соответственно[3].

В таблице 1 представлены данные банков об объеме кредитного портфеля некоторых российских банков.

По данным таблицы можно сделать выводы, что практически все крупные банки имеют адекватную кредитную политику, не имеют большой доли просроченной задолженности, кроме ОАО «Банк ВТБ». Однако многим менее крупным банкам следует принимать определенные меры для улучшения их позиций в банковском секторе.

Таблица 1 - Рейтинг банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2014 года.

Место	Название банка	Объем кредитного портфеля, млрд. руб.	Темпы прироста кредитного портфеля	Объем корпоративного кредитного портфеля, млрд. руб.	Объем кредитного портфеля физических лиц, млрд. руб.	Доля просроченной задолженности по кредитам	Доля просроченной задолженности по кредитам юр. лиц	Доля просроченной задолженности по кредитам физ. лиц
1	ОАО "Сбербанк России"	12468.6	20.8%	7688.2	3332.8	2.1%	2.6%	1.9%
2	ОАО Банк ВТБ	4156.5	39.7%	2143.3	0.2	2.6%	4.6%	96.1%
3	ГПБ (ОАО)	2531.3	32.7%	2029.8	256.2	0.6%	0.6%	1.0%
4	ВТБ 24 (ЗАО)	1776.8	33.9%	194.0	1145.8	4.1%	6.3%	5.3%
5	ОАО "Россельхозбанк"	1559.1	14.6%	1019.5	247.2	6.3%	9.2%	1.9%
6	ОАО "Банк Москвы"	1255.0	27.8%	746.3	136.8	18.3%	29.1%	6.0%
7	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	1171.3	11.9%	761.6	222.7	3.1%	1.7%	10.6%
8	ЗАО ЮниКредит Банк	720.6	2.3%	383.4	143.0	2.4%	2.4%	5.4%
9	"НОМОС-БАНК" (ОАО)	652.1	42.4%	412.9	23.8	2.4%	3.3%	6.3%
10	ОАО "Промсвязьбанк"	570.0	16.7%	417.2	75.8	3.1%	3.6%	3.1%

Значительная часть средств, имеющихся у банков, носит краткосрочный характер. В основном это остатки средств на расчетных счетах в структуре средств, привлеченных от организаций, они составляют свыше 70%. Такого рода остатки являются средствами до востребования. Они могут быть получены клиентами в любой момент.

А раз так, то банки просто обязаны значительную часть своих средств держать в высоколиквидной форме. Поэтому главным направлением для работы является максимальное вовлечение в хозяйственный оборот

сбережений населения. Решение этой проблемы возможно при условии скорейшего формирования системы гарантирования вкладов [4].

Для формирования долгосрочных ресурсов в банковской сфере необходимо активное развитие страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов. Их экономическая деятельность связана с созданием долгосрочных резервов, значительная часть которых размещается в банковском секторе.

Стратегия банков в области кредитования должна быть направлена на анализ инновационных возможностей потенциальных заемщиков, качественный инновационный менеджмент предлагаемых к финансированию проектов.

А также необходим систематический анализ экономической информации с целью улучшения отраслевой структуры кредитного портфеля, поиска перспективных клиентов в разных отраслях, секторах экономики.

Использованные источники:

1. Добрейкина, Е. А. Проблемы обеспечения сбалансированной кредитной политики российских банков// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - № 50 (2). – 2013. – С. 21
2. Сулова, О.В. Кредитный портфель банков: принципы его формирования и оценка качества// Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов. – 2013. – С. 28-30
3. Трескова, Т.В. Кредитование АПК: проблемы и перспективы / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина / European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук. – 2011. - №2. – С.359-366
4. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля – итоги 2013 года. URL: http://riarating.ru/banks_rankings/20140205/610608025.html

Голубева С.А., к.э.н.

ст. преподаватель

кафедра «Финансы и кредит»

Хохлова Н.В.

студент 4 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ЛЕВЕРИДЖЕМ

В данной статье рассмотрено понятие финансового леввериджа, показано его влияние на изменение прибыли предприятия и собственного капитала СПК им. Н.К Крупской Мелекесского района Ульяновской области.

Ключевые слова: финансовые левверидж, рентабельность, прибыль, собственный капитал, дифференциал, эффект финансового рычага.

Важнейшим аспектом управления финансами организации является управление финансовым левериджем, который является обобщающей категорией, позволяющей всецело оценить деятельность предприятия и наметить меры по улучшению финансовой ситуации в организации.

Влияние финансового левериджа определяется путем оценки взаимосвязи ряда показателей: выручки, экономической и чистой прибыли предприятия и расходов финансового и коммерческого характера.

Финансовый леверидж характеризует эффективность использования собственных и заёмных средств для долгосрочного финансирования организации.

Любая организация стремится к достижению увеличения своей прибыли и стоимости самой организации. В этих условиях леверидж является инструментом, позволяющим достичь указанные цели, путём влияния на изменения соотношений и рентабельности собственного и заёмного капитала.

Доходность собственного капитала зависит от структуры финансовых источников. В том случае, если предприятие не имеет долгов, по которым нужно выплачивать проценты, следственно рост экономической прибыли ведет к соответствующему увеличению чистой прибыли.

Способность заёмного капитала получать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала, благодаря использованию заёмных средств и называется эффектом финансового левериджа.

Как показывает практика, эффект финансового левериджа будет отрицательным, если проценты за кредит превысят экономическую рентабельность, и наоборот, если экономическая рентабельность будет выше уровня платы процентов за кредит – положительным.

Расчёт эффекта финансового левериджа допускает выделение трёх основных составляющих: налоговый корректор финансового левериджа; дифференциал финансового левериджа; финансовый рычаг. Выделение этих составляющих позволяет целенаправленно управлять эффектом финансового левериджа в процессе финансовой деятельности предприятия.

В связи с тем, что ставка налога на прибыль устанавливается законодательно, то налоговый корректор левериджа практически никак не зависит от деятельности предприятия. Дифференциал же, является необходимым условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Данный эффект проявится только в том случае, если уровень прибыли, формируемый активами организации, будет выше среднего размера процента за пользование заёмными средствами.

Финансовый рычаг является тем балансиrom, который модифицирует положительный или отрицательный эффект, получаемый за счёт соответствующего дифференциала.

Каким образом использование заёмных средств в СПК им. Н.К. Крупской влияет на финансовый результат её деятельности, рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 - Формирование эффекта финансового левериджа в СПК им. Крупской

Показатель	за 2011 г.	за 2012 г.
Прибыль от обычной деятельности, тыс.руб.	38200	32483
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	38991	34323
Проценты к уплате , тыс.руб.	4153	2065
Прибыль до уплаты процентов и налогов	43144	36388
Налог на прибыль, %	2.03%	5.36%
Заемные средства , тыс. руб.	118632	85050
Собственные средства , тыс.руб.	608700	673698
Капитал компании , тыс.руб.	727332	758748
Экономическая рентабельность , %	5.93	4.8
Средняя расчетная ставка процента по кредитам за анализируемый период, за 12 мес. , %	3.5	2.43
Плечо рычага	0.195	0.126
Дифференциал , %	0.024	0.024
	2.431%	2.368%
Эффект финансового рычага, %	0.005	0.003
	0.464	0.283
Рентабельность собственных средств ,%	6.276	4.822

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, чем ниже удельный вес заемных средств в общей сумме используемого предприятием капитала, тем меньшую прибыль оно получает на собственный капитал. Итак, за счет привлечения заемного капитала в размере 85050 тыс.руб., что на 33582 тыс.руб. меньше чем в 2011 году, руководству предприятия снизит доход с каждого рубля, вложенного собственниками в предприятие, на 0,283%. Однако чем выше величина эффекта финансового рычага, тем выше риск предприятия, если изменится конъюнктура рынка и рентабельность активов уменьшится, а рентабельность собственного капитала предприятия снизится еще большими темпами.

По данным таблицы 1 видно, что на предприятии присутствует приращение 0.283% к рентабельности собственных средств за счёт использования заёмных средств. Сумма собственного капитала СПК им. Н.К. Крупской в 2012 году за счет привлечения заёмного капитала увеличилась на 1906,57 тыс. руб., что на 917,8 тыс.руб. меньше, чем в 2011 году.

Расчёт эффекта финансового левериджа В СПК им. Н.К. Крупской Мелекесского района Ульяновской области показал, что вследствие того, что рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены

заёмных ресурсов, значение показателя эффекта финансового леввериджа положительно. Таким образом, политика привлечения заёмных средств в СПК имени Крупской является оправданной и организации следует придерживаться существующего подхода к управлению капиталом, однако, сложившаяся ситуация характеризуется высокой степенью финансового риска и предприятию следует постоянно следить за величиной дифференциала, в связи с этим важнейшее значение приобретает формирование стратегии и тактики управления финансами.

Использованные источники:

1. Голубева Е.А. Формирование эффективной системы кредитно-финансового обслуживания / Е.А. Голубева // Материалы II Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». – 8-10 июня 2010 года : сборник научных трудов. Ульяновск : УГСХА, 2010. – С. 67-70.
2. Трескова Татьяна Викторовна. Финансирование сельскохозяйственных производственных кооперативов и оптимизация структуры капитала : автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Т.В. Трескова.- Самарский государственный экономический университет. – Ульяновск, 2008. – 21 с.

Гончарова Н.М.

студент

Ильина И.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, инвестиции и кредит»

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

**ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА
ПРИМЕРЕ ООО «РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ»**

Денежный поток – это денежные средства, под которыми понимаются депозитные (или текущие) счета и наличные деньги, получаемые предприятием от всех видов деятельности и расходуемые на обеспечение дальнейшей деятельности. Кроме того, в расчет денежных средств могут приниматься краткосрочные высоколиквидные ценные бумаги, такие как государственные казначейские векселя, банковские депозитные сертификаты, вклады в инвестиционные фонды открытого типа и привилегированные акции с плавающей процентной ставкой. При этом запасы финансовых средств и ликвидных ценных бумаг могут значительно варьировать как по отраслям, так и по компаниям одной отрасли[1]. Главным фактором формирования денежного потока является оплата покупателями стоимости проданной предприятием продукции. Исходные

показатели для расчета денежных поступлений – это выручка и прибыль от продаж, которые имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия. Однако она была бы неполной, если бы отсутствовала информация о потоке денежных средств, возникающем в результате продаж[2].

В конечном счете, именно наличие или отсутствие денег определяет возможности и направления развития предприятия; превышение денежных поступлений над платежами обеспечивает возможность вложения денег в целях получения дополнительной прибыли. Однако при этом надо иметь в виду, что предприятию необходимо постоянное наличие определенной суммы денежных средств как наиболее ликвидных активов, поддерживающих его платежеспособность[3].

Движение денежных потоков рассматривается на примере ООО «Родные просторы» расположенного по адресу: Орловская область, пгт. Кромы.

Структура денежной выручки ООО «Родные просторы» в период с 2010г по 2012 г. показывает, что наибольший удельный вес в среднем за три года свыше 95 % составляет выручка от реализации зерновых и зернобобовых. Проведем анализ денежных потоков организации. Объем поступления денежных средств в 2012 году увеличился по сравнению с 2011 годом на 18738 тыс. руб. и составил 49203 тыс. руб. Темп роста составил 61,5 %.



Рисунок 1 – Динамика поступления денежных средств ООО «Родные просторы» по видам деятельности за 2010-2012 гг.

Удельный вес поступлений от текущей деятельности увеличился за период на 54,6% и составил 78,1% на конец 2012 года, в то время как удельный вес поступлений от финансовой деятельности снизился

соответственно на 54,6 % и составил 21,9%. Что касается инвестиционной деятельности, то поступлений от нее не наблюдается.

Основным направлением поступления средств явилась выручка, полученная от покупателей и заказчиков, абсолютная величина которой составила 35669 тыс. руб., основной приток денежных средств наблюдался по финансовой деятельности.

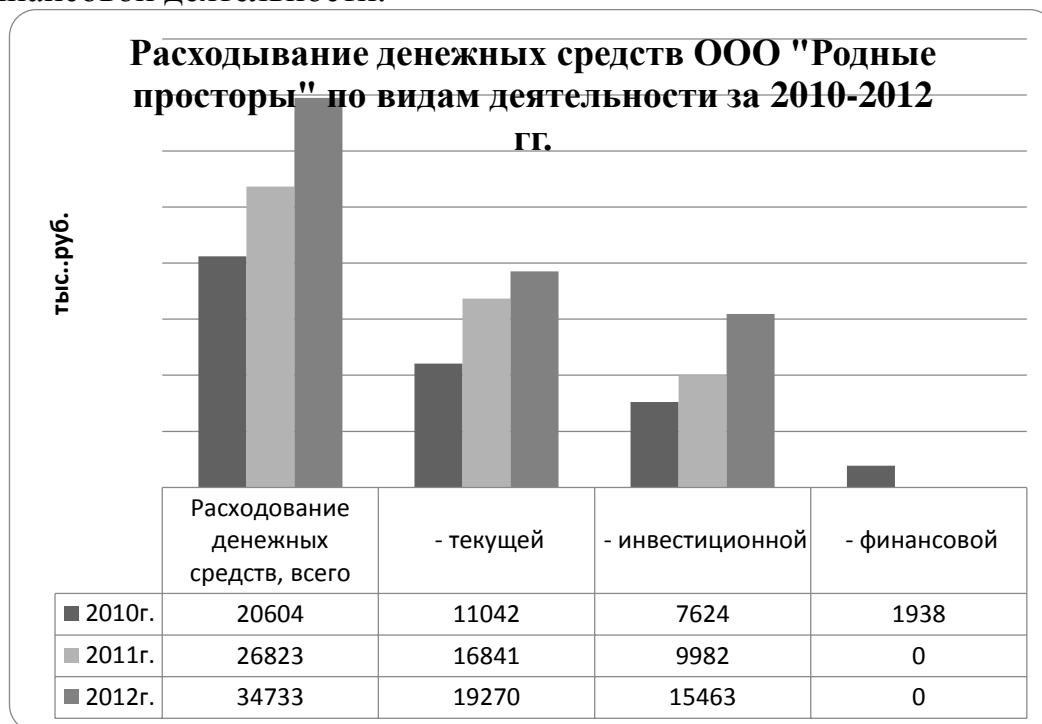


Рисунок 2 – Динамика расходования денежных средств ООО «Родные просторы» по видам деятельности за 2010- 2012 гг.

Что касается направлений расходования денежных средств по видам деятельности, отметим также рост оттока средств на текущую деятельность (на 2429 тыс. руб. за последний год). Расход денежных средств на текущую деятельность составил 19270 тыс. руб. в 2012 году при 16841 тыс. руб. в 2011г. и 11042 тыс. руб. в 2010г. Удельный вес денежных средств направленных, на текущую деятельность составил 53,6, 62,8 и 55,5% в 2010, 2011, и в 2012 году соответственно. Удельный вес расходования денежных средств на инвестиционную деятельность составил 37,0, 37,2 и 44,5% в 2010, 2011, и в 2012 году соответственно.

В структуре расходования денежных средств произошли изменения, связанные с падением удельного веса на оплату приобретенных товаров, работ, услуг и расходов на оплату труда и процентов при росте удельного веса прочих платежей и платежей по инвестиционной деятельности.

Итак, в структуре расходования денежных средств доминирует отток по инвестиционной деятельности предприятия, в структуре поступления наибольший удельный вес имеет приток от покупателей и заказчиков.

Денежные потоки предприятия на этапе своего формирования сталкиваются с проблемами, такими например как инфляция.

Наличие инфляционного фактора оказывает значительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий: снижает инвестиционные возможности, создает проблемы с ликвидностью, затрудняет оценку финансового состояния. Для эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия, поступления и расходования денежных средств, обеспечения оптимального сочетания риска и доходности требуется постоянный учет влияния фактора инфляции на денежные потоки предприятия. При этом практически не вызывают интереса долгосрочные, хотя и перспективные планы. В такой ситуации основной задачей перед предприятиями становится увеличение скорости оборота денежных средств и увеличение их объема, а также переход от долгосрочных планов и проектов на относительно самостоятельные и высоколиквидные. Так же можно выделить такую проблему как, достаточность денежного капитала для осуществления финансовой деятельности, обслуживания денежного оборота, создания условий для экономического роста.

Таким образом, важной задачей в части управления денежными потоками является обеспечение оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью путем поддержания соответствующих размеров и структуры оборотных активов.

В современных условиях крайне важно правильно определять потребность в денежных средствах. Денежные средства предприятия должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме. Сверхнормативные запасы отвлекают из оборота денежные средства, свидетельствуют о недостатках материально-технического обеспечения, неритмичности процессов производства и реализации продукции. Все это приводит к омертвлению ресурсов, их неэффективному использованию.

Использованные источники:

1. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / О. Н. Лихачева, С. А. Щуров. – Москва: Вузовский учебник, 2012. – 286 с.
2. Турманидзе Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т. У. Турманидзе. – Москва: Экономика, 2011. – 478 с.
3. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е. Б. Тютюкина. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 539 с.

*Горбулина Т.В.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ОРГАНИЗАЦИИ АПК

Аннотация: В статье на основе данных годовых отчетов за период с 2010 г. по 2012 г. был произведен анализ использования фонда рабочего времени в ООО «Речица», а так же изучены теоретические аспекты его проведения.

Ключевые слова: фонд рабочего времени, организация, показатели, анализ, трудоемкость.

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по организации. [3]

Фонд рабочего времени равен произведению следующих факторов: среднегодовая численность работников, число дней, отработанных одним работником за год и средняя продолжительность рабочего дня.

Методами детерминированного факторного анализа можно установить, какие факторы, и в каком размере повлияли на изменение фонда рабочего времени.

Если фактически одним работником отработано меньше дней и часов, предусмотренных планом, то можно определить сверхплановые потери рабочего времени и изучить причины их образования. Они могут быть вызваны разными обстоятельствами: дополнительными отпусками, болезнью работников, прогулами, простоями и т.д. Каждый вид потерь анализируется подробно, особенно те, которые зависят от организации. Их можно считать неиспользованными резервами увеличения фонда рабочего времени, которые не требуют дополнительных капитальных вложений и позволяют быстро получить отдачу. [2]

Проведем анализ фонда рабочего времени на примере ООО «Речица». Его результаты представим в таблице 1.

Таблица 1

Анализ фонда рабочего времени в ООО «Речица» за 2012 год

Показатели	Условные обозначения	План	Факт	Абсолютное отклонение
Среднегодовая численность работников, чел.	ЧР	179	175	-4
Отработано за год 1 работником, дн.	Д	291	291	0

Средняя продолжительность рабочего дня, час.	П	6,7	6,4	-0,3
Фонд рабочего времени, тыс. чел.-час.	ФРВ	346	327	-19

Таблица 1 рассчитана по данным годовых отчетов ООО «Речица» за 2012 г.

Анализ показал, что среднегодовая численность работников сократилась на 4 человека, средняя продолжительность рабочего дня сократилась на 0,3 часа. В результате чего наблюдается сокращение фонда рабочего времени на 19 тыс. чел.-час.

Следовательно, в ООО «Речица» фактический фонд рабочего времени меньше планового.

Методом абсолютных разниц установим, какие факторы, и в каком размере повлияли на изменение фонда рабочего времени (ФРВ) в 2012 г.

1. Изменение фонда рабочего времени за счет влияния среднегодовой численности работников:

$\Delta\text{ФРВ}_{\text{чр}} = (\text{ЧР}_{\text{факт}} - \text{ЧР}_{\text{план.}}) * \text{Д}_{\text{план.}} * \text{П}_{\text{план.}} = (175-179) * 291 * 6,7 = 7800$ час.

2. Изменение фонда рабочего времени за счет влияния отработанного количества дней 1 работником:

$\Delta\text{ФРВ}_{\text{д}} = \text{ЧР}_{\text{факт.}} * (\text{Д}_{\text{факт.}} - \text{Д}_{\text{план.}}) * \text{П}_{\text{план.}} = 179 * (291-291) * 6,7 = 0$ час.

3. Изменение фонда рабочего времени за счет изменения средней продолжительности рабочего дня:

$\Delta\text{ФРВ}_{\text{п}} = \text{ЧР}_{\text{факт.}} * \text{Д}_{\text{факт.}} * (\text{П}_{\text{факт.}} - \text{П}_{\text{план.}}) = 291 * 175 * (-0,3) = 1103$ час.

4. Общее изменение фонда рабочего времени:

$\Delta\text{ФРВ} = \Delta\text{ФРВ}_{\text{чр}} + \Delta\text{ФРВ}_{\text{д}} + \Delta\text{ФРВ}_{\text{п}}$

$\Delta\text{ФРВ} = 7800 + 0 + 1103 = 8903$ час.

Трудовые ресурсы данного предприятия недостаточно полно используются из-за целодневных и внутрисменных простоев.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства, производственную трудоемкость и трудоемкость управления производством. [1]

В ходе анализа показателей трудоемкости обычно рассматривают, как выполнен план по этому показателю, как она изменилась в сравнении с предыдущими годами и каков ее уровень в среднем по району, по области и по ведущим организациям. [3]

Далее целесообразно провести детерминированный факторный анализ трудоемкости. Изменение трудоемкости связано с размером затрат труда и количеством полученной продукции.

Факторный анализ можно осуществить методом цепным подстановок. Полученные результаты представим в таблице 2.

Таблица 2

Факторный анализ трудоемкости производства продукции животноводства в ООО «Речица» в 2011-2012 гг.

Виды продукции	Затраты на 1 голову (ЗТ), чел.-час.		Продуктивность на 1 голову (Пр.), ц/гол.		Трудоемкость (ТР), чел.-час./ц			Отклонение трудоемкости, чел.-час./гол.		
	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	условн.	общее	за счет Пр.	за счет ЗТ
Молоко	75,4	69,9	54,1	54,6	1,4	1,3	1,4	-0,1	0	-0,1
Прирост свиней	17,3	17,6	1,7	1,9	10,2	9,3	9,1	-0,9	1,1	0,2

Расчеты произведены по данным годовых отчетов ООО «Речица» за 2011-2012 гг.

$$ТР_{\text{усл.}} = \frac{17,3}{1,9} = 9,1 \text{ чел.-час.}$$

Анализ показал, что в 2011-2012 гг. трудоемкость производства продукции животноводства в целом сократилось на 0,1 чел.-час. При этом за счет изменения продуктивности осталась неизменной, а за счет затрат труда – сократилась на 0,1 чел.-час. По приросту свиней трудоемкость сократилось на 0,9 чел.-час., а именно за счет продуктивности на 1,1 чел.-час./гол, за счет изменения затрат труда – увеличились на 0,2 чел.-час.

Использованные источники:

1. Прока Н.И. Экономика труда в организациях АПК. – М.: КолосС, 2009. – 440 с.: ил.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ. [Текст]: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с.
3. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: электрон. учебник / Т. А. Симунина [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2010.

Горбулина Т.В.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье, на основе данных годовых отчетов за период с 2010 по 2012 гг., был произведен комплексный анализ использования трудовых ресурсов ООО "Речица", а так же изучены теоретические аспекты его проведения.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, предприятие, показатели, анализ, Производительность труда, трудоемкость.

Экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависят от наличия и концентрации на предприятии трудовых ресурсов.

Таблица 1 -Наличие и концентрация на предприятие ООО "Речица" трудовых ресурсов за 2010-2012 год.

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2010	2011	2012	
Среднегодовая численность работников всего, чел.	190	179	175	92,1
в том числе: работники, занятые в сельском хозяйстве	174	163	161	92,5
из них: рабочие постоянные служащие	150 24	139 24	137 24	91,3 100,0
Нагрузка на 1 с/х работника: - сельхозугодий, га	28,1	30,0	30,3	107,8
Трудооснащенность, чел/100 га сельхозугодий	4	3	3	75,0

Анализ показал, что за анализируемый период среднегодовая численность работников сократилась на 7,9 % ,также произошло сокращение работников занятых в сельском хозяйстве на 7,5%,за счет этого нагрузка на одного с/х работника увеличилась на 7,8 %. Трудооснащенность сократилась на 25%.

В процессе анализа необходимо проанализировать динамику показателей производительности труда, выполнение плана по ее уровню, а также сравнить со среднерайонными и среднеобластными уровнями.

Таблица 2 –Факторный анализ уровня ПТ на предприятии ООО "Речица"

Показатели	Выручка, тыс.руб		Затраты труда, тыс. чел час		Производительность труда, руб/чел-час			Изменения ПТ, чел час		
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	всего	Всего	В том числе за счет влияния:	
									ЗТ	Выручка
Всего по организации	146367	165870	293	233	612,4	711,9	628,2	99,5	15,8	83,7
Растениеводств о	68088	83930	121	115	562,7	726,2	592,1	163,5	29,4	134,1
Животноводств	78279	82357	118	118	663,4	697,9	663	34,5	0	34,5

о										
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод о том, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом производительность труда увеличилась на 99,5 руб./чел. час, за счет влияния затрат труда на 15,8 чел.- час, а за счет влияния выручки на 83,7чел.-час.

В анализируемом хозяйстве уровень производительности труда возрос как в расчете на 1 среднегодового работника, так и на 1 отработанный человеко-час.

Далее следует провести факторный анализ производительности труда методом цепных подстановок.

$$ПТ = \frac{В}{ЧР}$$

$$ПТб = \frac{В_{баз}}{ЧР_{баз}}$$

$$ПТб = \frac{146367}{179} = 817,7 \text{ руб/чел} - \text{час}$$

$$ПТ_{отч} = \frac{165870}{175} = 947,8 \text{ руб/чел} - \text{час}$$

$$ПТ_{усл} = \frac{146367}{175} = 851 \text{ руб/чел.} - \text{час}$$

$$\Delta ПТ_{чр} = ПТ_{усл} - ПТ_{баз} = 851 - 817,7 = 33,3 \text{ руб/чел.} - \text{час}$$

$$\Delta ПТ_{в} = ПТ_{отч} - ПТ_{усл} = 947,8 - 851 = 96,8 \text{ руб/чел.} - \text{час}$$

$$\Delta ПТ = \Delta ПТ_{чр} + \Delta ПТ_{в} = 33,3 + 96,8 = 130,1 \text{ руб/чел.} - \text{час}$$

Выбор путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов зависит от стратегической цели, решаемой организацией. На первое место могут быть выдвинуты мотивационные, либо организационные факторы повышения эффективности труда.

Интенсивное использование трудовых ресурсов заключается в повышении эффективности живого труда на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, совершенствования организации труда и производства и т. п. (в том числе и за счет интенсификации труда).

Таким образом, для повышения эффективности трудовых ресурсов на предприятии ООО «Речица» необходимы следующие условия:

а) благоприятные условия для трудовой и социальной адаптации работников;

б) обеспечение заполнения необходимых рабочих мест работниками соответствующих профессий, специальностей и уровней квалификации;

в) стимулирование эффективности деятельности работников;

г) требовательность к подготовке и квалификации персонала;

д) своевременная организация повышения и переподготовки квалификации.

На практике предлагается рассмотреть как изменение трудоемкости единицы продукции (в нашем случае зерна) повлияет на уменьшение численности работников, при условии, что за счет предлагаемых мероприятий затраты труда на единицу продукции сократятся на 5 %. Объем производства зерна в 2012 г. составил 92346 ц, после проведения мероприятий по улучшению его планируется повысить до 102540 ц.

Рассчитаем возможное уменьшение численности работников при изменении трудоемкости единицы продукции по формуле [1] :

$$\Delta Ч = \frac{(l_B - l_H) \times Q_H}{ФРВ},$$

где $\Delta Ч$ - возможное уменьшение численности работающих, чел.;

$l_B; l_H$ - затраты на единицу продукции в натуральном или денежном выражении соответственно до и после осуществления мероприятий, чел-час;

Q_H - плановый (после осуществления мероприятий) объем производства продукции в натуральном или стоимостном выражении;

ФРВ – явочный фонд рабочего времени одного рабочего в год в плановом периоде.

1. Рассчитаем затраты труда (трудоемкость) на производство 1 ц зерна в 2012 г.:

$$l_B = \frac{ЗТ}{Q} = \frac{327000}{92346} = 3,54 \text{ чел-час.}$$

Значит $l_H = 3,54 \times 0,95 = 3,36$ чел-час.

2. Определим, как сократится численность работников за счет изменения трудоемкости на единицу продукции:

$$\Delta Ч = \frac{(3,54 - 3,36) \times 102540}{327000} = 6 \text{ чел.}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенные мероприятия при изменении трудоемкости по производству 1 ц зерна сократят численность предприятия ООО "Речица" только на 6 человека. Это позволит материально стимулировать оставшихся высококвалифицированных сотрудников, сократить затраты труда и повысить производительность.

Использованные источники:

1. Полянин А.В. Экономика организаций (предприятий): учебно-метод. пособие / А.В. Полянин, А.И. Репичев., Л.В. Тугачева – Орел: изд-во Орел ГАУ, 2013. – 64 с.
2. Прока Н.И. Экономика труда в организациях АПК. – М.: КолосС, 2009. – 440 с.: ил.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ. [Текст]: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с.

Горбунова Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Республика Мордовия, г. Саранск

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭТНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Аннотация. В статье рассматривается роль этнического туризма в развитии этноэкономики на определенной территории, выявляются его основные особенности по сравнению с классическим туризмом, дается характеристика основных объектов этно - и - экотуризма на территории Республики Мордовия

Ключевые слова: этноэкономика, этнический туризм, финно-угорский этнос, регион, конкурентоспособность, SWOT-анализ

Одним из необходимых условий обеспечения финансовой стабильности регионов является развитие этноэкономики. Этноэкономика – территориально локализованный исторически сложившийся на базе хозяйственного уклада этноса сегмент экономики. Экономика является этнической, если в ней участвуют представители одной этнической группы.

Выделяются три основных направления развития этноэкономики:

- рыночно-этническое (этнотуризм);
- индустриально – этническое (промышленная переработка сельскохозяйственного сырья);
- аграрно-этническое (сельское хозяйство, народные промыслы и ремесла) [1].

Рыночно-этническое направление развития этноэкономики или этнотуризм становится все более востребованным в связи с его уникальностью и неповторимостью. Необходимо отметить, что этнический туризм, как правило, не является самостоятельным видом туризма (привлекающим большой туристический поток), а составляет дополнение к культурно-историческому (познавательному, городскому), развлекательному, рекреационному видам туризма. Мировая практика доказывает, что подобный вид туризма способен удовлетворить целый ряд духовных потребностей человека. [2].

Наиболее важным в организации этнического туризма является ознакомление участников с традициями и культурой различных этносов. Характеристика традиций включает анализ существующих традиций, их место в жизни страны и их привязку к конкретным этносам и территориям. Коренные народы являются носителями уникальной культуры и системы хозяйствования, поэтому развитие этнического туризма перспективно в комплексе с развитием экологического туризма на территориях их традиционного проживания. Кроме того, этнический туризм может

рассматриваться как одно из возможных стратегических направлений сохранения и развития экономики традиционного хозяйства.

О необходимости развития этнотуризма (сельского, экологического) упоминается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года и Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» (2011-2018 годы), утвержденной Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 года.

Рассматривая развитие этноэкономики Республики Мордовия, как территории, где проживают представители финно-угорского этноса, можно отметить, что этноэкономическая структура региона детерминирована национальным составом населения, природно-сырьевыми и рекреационно-климатическими условиями, геополитическим положением в стране. Это, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние и создает условия для развития этнического туризма.

В программе развития внутреннего и выездного туризма отмечается, что в сложившихся условиях туризм в Республике Мордовия может стать весомым фактором, поддерживающим процессы дальнейшего социально-экономического развития, обеспечивая приток денежных средств, создавая рабочие места, стимулируя производство товаров, улучшая инфраструктуру и коммуникации, внося реальный вклад в улучшение платежного баланса региона. Особое значение туризма в формировании валового регионального продукта Мордовии заметно возрастает на фоне отсутствия в республике значимых запасов минеральных, топливных и иных ресурсов.

Анализ статистических данных показывает, что спрос на услуги туризма в последние годы растёт стабильно и динамично развивается как в самой Мордовии, так и за её пределами. В период с 2007 по 2011 год объём платных туристских услуг, оказанных населению, увеличился со 158,2 млн. руб. до 369,6 млн. руб.; услуг гостиниц и аналогичных средств размещения – с 89,3 млн. руб. до 180,9 млн. руб.; санаторно-оздоровительных услуг – с 34,8 млн. руб. до 102,6 млн. рублей [3].

Большое внимание в данной программе уделяется и развитию этнического, а также экологического туризма. Существующие в настоящее время в Республике Мордовия объекты этнотуристических и экотуристических услуг представлены в таблице 1 [4].

Как видно из таблицы 1 в Республике Мордовия существует достаточно много различных объектов, которые способствуют развитию этнического туризма, а также осуществлению туристических маршрутов, связанных с ознакомлением с природным ландшафтом, растительным и животным миром.

Следует отметить, что в отличие от классических туристических услуг этнотуризм имеет свои отличительные черты или особенности. Тем не

менее, данный вид предпринимательской деятельности является конкурентоспособным и оказывает положительное влияние на поддержку устойчивого экономического развития региона.

Таблица 1– Основные объекты этнического и экологического туризма в Республике Мордовия

Объекты туристических услуг	Характеристика
Объекты этнического туризма	
Старая Теризморга (Старошайговский район)	В 1992 году создан Центр национальной культуры. В его стенах работает этнографический музей, где можно ознакомиться с мордовской национальной культурой, промыслами, сельским бытом, увидеть уникальные национальные вышивки и костюмы. Наглядное воспроизведение крестьянского быта представлено в «Крестьянской усадьбе» (музее под открытым небом, пользующимся большой популярностью у туристов). Этнокультурный центр в Старой Теризморге был открыт в 2007 году Президентом РФ Владимиром Путиным в рамках Международного фестиваля культур финно-угорских народов «Шумбрат, финно-угрия!»
Село Подлесная Тавла (Кочкуровский район)	Подлесная Тавла славится по всей Мордовии своими мастерами – резчиками по дереву и тавлинской игрушкой. Более 20 лет очень плодотворно работает экспериментальная детская школа резьбы по дереву. Создана база отдыха «Простоквашино».
Село Рыбкино (Ковылкинский район)	В 1996 г. в Рыбкине на базе средней школы был создан Центр Мокшанской народной культуры. Пользуется популярностью музей «Истории культуры и быта мордовского народа». Здесь все представлена изба мордовского крестьянина, предметы одежды, быта, сельскохозяйственная и столовая утварь.
Село Кочелаево (Ковылкинский район)	С 1970 года в селе открыт «мемориальный дом-музей Федота Васильевича Сычкова» — филиал Мордовского республиканского музея изобразительных искусств имени С. Д. Эрьзи.
Село Лямбирь (Лямбирский район)	Старинное татарское село, в котором функционирует Центр национальной татарской культуры
Село Баево (Ардатовский район)	Дом - музей извещного скульптора С.Д. Эрьзи является одной из главных достопримечательностей Республики Мордовия.
Объекты экологического туризма	
Мордовский национальный парк «Смольный» (Ичалковский район)	Национальный парк "Смольный" создан в 1995 в целях сохранения природного комплекса. Здесь представлены памятники природы - озера Дубовые, урочище «Ясли», верховое болото «Ельничное озеро». Есть специально оборудованные площадки с беседками для отдыха, сбора ягод, грибов.
Мордовский государственный	Находится в Темниковском районе (п. Пушта). Сохранение уникальных видов растений и животных,

природный заповедник	естественного состояния природных объектов
Симкинский ландшафтный заказник и озеро Инерка	Уникальный природный парк, на территории которого функционирует биологическая станция Мордовского университета
Различные туристические маршруты	Урочище «Шмелев пруд» и озеро Широкое (Ардатовский район), Левженский ландшафтный заказник в Рузаевском районе, урочище «Белые озера» (Зубо-Полянский район) и другие маршруты

Проведем анализ конкурентоспособности этнического туризма, используя методику SWOT-анализа. SWOT- анализ является одним самых распространенных направлений анализа, который позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны предприятия, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабых сторон деятельности предприятия с возможностями, которые предоставляет ей рынок. В результате оценки качества соответствия делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и определяется распределение ресурсов. Сильные и слабые стороны организации характеризуют ее внутреннюю среду, а возможности и угрозы связаны в большей степени с внешней средой. Рассмотрим сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития этнотуризма на территории Республики Мордовия (таблица 2).

Таблица 2– SWOT- анализ конкурентоспособности этнотуризма в Республике Мордовия

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<ul style="list-style-type: none"> – создание условий для развития малого бизнеса и предпринимательства в сфере этнотуризма; – наличие различных форм народного творчества, промысловой деятельности этноса; – экологически ориентированная система хозяйствования на селе; – большое количество объектов этнического и экологического туризма; – наличие памятников природы и уникальных природных ресурсов; – проведение крупных национальных праздников и фестивалей, деловых мероприятий как основа не только делового, но и этнического туризма. – активизация рынка туристических услуг; – производство эксклюзивных товаров и услуг, являющихся продуктами народных промыслов и ремесел; – развитие инфраструктуры, связанной с осуществлением этнотуризма; 	<ul style="list-style-type: none"> – более низкая конкурентоспособность по сравнению с другими регионами в РФ; – недостаточное качество и разнообразие предлагаемых этнотуристических услуг; –наличие примитивной технико-технологической базы народных промыслов и кустарно-ремесленного производства; –малые поступления в бюджет доходов от оказания этнотуристических услуг; – отсутствие потенциальных инвесторов, готовых вкладывать средства в этнотуристический бизнес региона; – отсутствие благоприятных условий для инвестиций и слабая предпринимательская активность в области индустрии этнотуризма; – недостаточное понимание на уровне отдельных муниципальных образований значения туризма для социально-экономического развития региона; – слабое финансирование мероприятий по благоустройству мест отдыха

– привлечение инвесторов в туристический бизнес региона	туристов; – отсутствие активного продвижения туристских услуг региона как на внутреннем, так и на внешнем рынках.
---	--

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что этнотуризм и его экологическая составляющая являются привлекательными направлениями бизнеса и позволяют не только развивать новое направление в области туристических услуг, но и обеспечить сохранение народных традиций, обычаев, народной промысловой деятельности, экологически устойчивых систем.

Этнический туризм, как любой другой вид туризма, является общепризнанным источником социально-экономического развития региона. Развитие этнотуризма способствует внедрению новых инструментов и технологий реализации приоритетов развития туристского комплекса и инфраструктуры, необходимой для обеспечения высокого качества туристических услуг, продаже сувенирной продукции и народного ремесленничества.

Использованные источники:

1. Аверина О.И. Горбунова Н.А., Меркулова И.Ф. Развитие экономики – как фактора обеспечения экономического развития Республики Мордовия //О.И. Аверина, Н.А.Горбунова, И.Ф. Меркулова. Финно-угорский мир. Изд-во Мордов. ун-та.2013.
2. Воскресенский В.Ю. Международный туризм: учеб. пособие / Ю.В. Воскресенский. – М.: Юнити-Дана, 2006. 255с.
3. Республиканская целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Мордовия (2014-2018гг.) [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-mordovia.ru>
4. Информация об объектах этнографического и экологического туризма туристического агентства «Юнион» [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.union-travel.ru>

*Горбунова Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Курылева М.А.*

*студент 5-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Республика Мордовия, г. Саранск*

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН НА РЫНКЕ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Аннотация. В статье рассматривается содержание основных государственных услуг, оказываемых безработным гражданам в целях их адаптации на рынке труда в современных условиях; дается оценка эффективности работы ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска»

Ключевые слова: социальная адаптация, безработица, рынок труда, занятость, трудоустройство, ярмарка вакансий

Современное общество характеризуется высокой динамикой социально-экономических преобразований. Рынок труда стал более динамичным, интеллектуально и технологически более насыщенным и одновременно трудно управляемым, приносящим много проблем и работодателям, и потенциальным работникам. В современных условиях оптимизации затрат, реорганизации бизнеса и его определенной отраслевой направленности особую актуальность приобретают проблемы обеспечения занятости трудоспособного населения в соответствии с полученными профессиональными знаниями и умениями, призванием, опытом работы, образованием и социальными интересами в отношении уровня заработной платы и условий труда.

В соответствии с законом РФ «О занятости населения в РФ» №1032 от 19 апреля 1991 года «занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход» [1].

Обеспечение занятости населению осуществляется в соответствии с его трудоустройством или выбором места работы. Трудоустройство, в свою очередь, представляет собой совокупность мероприятий, проводимых государственными органами и общественными организациями, а также специализирующимися в оказании данных услуг предприятиями в целях содействия населению в подыскании, направлении и устройстве на работу[2].

Большую часть работы по социальной адаптации населения на рынке труда осуществляет государственное учреждение – центр занятости населения. Реализация функций центра занятости осуществляется в

соответствии с различными нормативными документами: Федеральным законом от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 января 2013 года № 3н «Об утверждении федерального государственного стандарта государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда».

Следовательно, совокупность услуг, предоставляемых центром занятости, по поиску работы и преодолению безработицы являются государственными и носят социальный характер, так как направлены на осуществление социальной адаптации безработных граждан, осознание ими социального статуса и ролевого поведения. Качество социальных услуг находится под пристальным вниманием общественности, поэтому в настоящее время вопрос повышения их качества особенно актуален.

С целью повышения качества и доступности данного вида государственных услуг для населения, а так же улучшения информированности потребителей о качестве работы организаций, оказывающих услуги необходимо организовать независимую систему оценки качества их работы.

Проведем анализ качества государственных услуг по социальной адаптации безработных граждан на примере ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска». Центр занятости осуществляет свою работу в соответствии с федеральными законами и нормативными актами, а также Постановлением Правительства РМ от 12 декабря 2011 года № 452 «О Республиканской целевой программе содействия занятости населения Республики Мордовия на 2012-2014 годы». Основными видами государственных услуг по социальной адаптации населения ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» являются:

- обеспечение государственных гарантий в области занятости населения, оказание государственных услуг в сфере содействия занятости, главной среди которых является подбор подходящей работы для граждан и необходимых работников для работодателей. Большое внимание уделяется социально незащищенным категориям граждан, особенно инвалидам, а также работе с гражданами, находящимися под риском увольнения;

- организация ярмарок вакансий, общественных работ, профориентация, профессиональное обучение и социальная адаптация безработных граждан, временное трудоустройство граждан, испытывающих трудности в поиске работы, несовершеннолетних граждан, поддержка самозанятости и переселения граждан для работы в сельской местности;

- осуществление социальных выплат гражданам, признанным безработными;

- анализ рынка труда, выявление тенденций, динамики и пропорций его развития;

– выдача работодателям заключений о привлечении и использовании иностранной рабочей силы;

– осуществление контроля за соблюдением законодательства о занятости населения, выявление нарушений и принятие мер по устранению причин их возникновения [3].

Рассмотрим основные показатели, характеризующие результаты работы ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» за 2009-2013гг и представим их в таблице 1[4].

Таблица 1– Показатели деятельности ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» за 2009-2013гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Количество граждан, обратившихся в органы службы занятости за содействием в поиске подходящей работы, чел.	14 916	13 033	12 014	10 219	9 757
Количество трудоустроенных, чел	9 237	9 042	8 724	7 803	7 691
Численность граждан, направленных на профессиональное обучение, чел.	779	1 096	1 183	537	528
Численность граждан, открывших собственное дело при содействии Центра занятости, чел.	146	594	531	88	27
Численность безработных граждан на конец отчетного периода, чел.	2 593	2 105	1 578	1 267	1 078
Количество вакансий, заявленных в Центр занятости населения	18 581	18 958	21 457	23 440	24 321
Количество ярмарок вакансий и учебных рабочих мест	51	75	63	51	54

Анализируя показатели, представленные в таблице 1 можно сделать следующие выводы о результатах работы государственного казенного учреждения за 2009-2013гг.

Численность безработных граждан в 2013 году составила 1078 человек. Показатель характеризуется тенденцией к снижению в анализируемом периоде и уменьшается с 2009 по 2013 год на 1515 человек или на 58,5%. Уменьшение количества зарегистрированных безработных положительно

влияет на снижение показателя безработицы в регионе, который в 2013 году составил 1,3%.

Количество граждан, обратившихся в органы службы занятости за 2009-2013 гг. сократилось на 5159 человек или на 34,6%. С одной стороны, это обусловлено стабилизацией ситуации на рынке труда, увеличением возможности трудоустройства. С другой стороны – уменьшением количества трудоспособного населения, испытывающего необходимость социальной адаптации в связи с потерей работы. Соответственно, за анализируемый период уменьшается число трудоустроенных граждан на 1546 человек или 16,7%, что обусловлено общим сокращением численности безработных граждан, которые обратились в Центр занятости населения г. Саранска.

Наблюдается сокращение численности граждан, направленных на профессиональное обучение. В 2013 году прошли переобучение 528 человек, что на 251 меньше по сравнению с 2009 годом и на 655 человек меньше по сравнению с 2011 годом. Следует отметить, что в 2011 году численность граждан, направленных на профессиональное обучение была максимальной – 1183 человека. Уменьшилась также численность безработных граждан, которые открыли собственное дело при содействии Центра занятости населения. Наибольшее число безработных, которые открыли собственное дело, наблюдается по данным за 2010 год – 594 человека, а наименьшее в 2013 году – всего 27 человек. Это обусловлено сокращением льгот для предпринимателей, желающих открыть собственное дело при поддержке Центра занятости населения и достаточно высокой конкуренцией в наиболее прибыльных сферах деятельности.

Положительной тенденцией характеризуется изменение показателей, характеризующих число заявленных вакансий. Если в 2009 году количество заявленных вакансий было 18 581, то в 2013 году показатель увеличился до 24 321 или на 30,9%. Это свидетельствует о проведении мероприятий Центром занятости населения по созданию для безработных граждан условий, как для постоянного, так и для временного трудоустройства.

Проанализируем эффективность работы ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» за 2009-2013 год и представим результаты рассчитанных показателей в таблице 2.

Анализ показателей, представленных в таблице 2, позволяет сделать выводы о достаточно эффективной работе Центра занятости населения.

Показатель числа трудоустроенных граждан по отношению к общей численности обратившихся характеризуется положительной динамикой. Если в 2009 году данный коэффициент составил 61,9%, то к 2013 году он увеличился до 78,8%. Это означает, что Центр занятости располагает определенной базой данных о наличии вакансий и имеет возможность предложить их обратившимся гражданам. Данный вывод подтверждает показатель, характеризующий количество вакансий на одного безработного и одного зарегистрированного. Так, например, в 2009 году одному

безработному Центр занятости предлагал 7,2 вакансии, в 2011 году – 13,6, а в 2013 году – 22,6. Возрастает и число вакансий, которые Центр занятости может предложить для всех обратившихся граждан, хотя динамика данного показателя не очень высока: в 2009 году коэффициент составляет 1,25, а в 2013 году – 2,5. Данные таблицы свидетельствуют о том, что Центром занятости проводятся различные ярмарки вакансий, и их число в среднем за анализируемый период составляет около 50 в год. Число граждан, принимающих участие в работе ярмарок вакансий, изменяется за 2009-2013гг. от 173,8 до 292,5 человек. С одной стороны, можно сделать вывод, о желании граждан найти более интересную и высокооплачиваемую работу; с другой – об увеличении количества трудоспособного населения, испытывающего желание поменять место работы.

Таблица 2– Показатели качества услуг ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» за 2009-2013гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Отношение числа трудоустроенных граждан к общей численности, обратившихся граждан, %	61,9	69,3	72,6	76,4	78,8
Численность граждан, открывших собственное дело по отношению к общей численности безработных	5,6	28,2	33,7	6,9	2,5
Численность граждан, направленных на профессиональное обучение по отношению к общей численности, безработных чел.	30,0	52,1	74,9	42,4	48,9
Количество вакансий: – на 1 зарегистрированного безработного; – на 1 обратившегося в центр занятости населения	7,2 1,25	9,0 1,5	13,6 1,8	18,5 2,3	22,6 2,5
Количество безработных на 1 ярмарку вакансий	50	28	25	25	20
Количество обратившихся в центр занятости на 1 ярмарку вакансий	292,5	173,8	190,7	200,4	180,7
Коэффициент соотношения обратившихся в центр занятости и зарегистрированных безработных	5,8	6,2	7,6	8,1	9,0

С положительной стороны можно охарактеризовать работу Центра занятости по проведению профессиональной подготовки и переподготовки безработных граждан. В 2009 году по программам профессионального обучения прошли подготовку 30% от общей численности безработных; в 2010 году – 52,1%, в 2011 – 74,9%. К 2013 году данный показатель снижается до 48,9%, но остается на достаточно высоком уровне.

Отрицательная тенденция наблюдается по показателю безработных граждан, которые решили заняться предпринимательской деятельности и открыли свое собственное предприятие. Максимальное значение данный показатель достигает в 2011 – 33,7%, но к 2013 году снижается до 2,5%. Это свидетельствует о низкой мотивации безработных к открытию собственного бизнеса, завершению программы финансирования безработных граждан – предпринимателей, а также желанием безработных заниматься предпринимательской деятельностью без участия и поддержки Центра занятости населения.

В целом можно сделать вывод, что проблема безработицы является актуальной в современных условиях финансовой нестабильности, сложной политической и экономической ситуации в мире. Центр занятости должен оказывать непосредственную поддержку безработным гражданам и данная поддержка должна носить не формальный, а социально ориентированный характер, позволяющий трудоспособному человеку в более короткий период времени решить проблему своего трудоустройства.

Использованные источники:

1. Шмарион Ю.В., Люй Д.Я. Анализ сущностных характеристик трудоустройства как объекта управления // Международный научный журнал Теория и практика общественного развития. 2013. №10.
2. Закон РФ «О занятости населения в РФ» № 1032-1 от 19.04.1991. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>
3. Постановление Правительства Республики Мордовия от 12 декабря 2011 года № 452 «О Республиканской целевой программе содействия занятости населения Республики Мордовия на 2012-2014 гг.» [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. Официальный сайт ГКУ «Центр занятости населения г. Саранска» [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.trudrm.ru>

*Горелова Е.Г.
студент 5 курса
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Яновская И.С.
директор
ООО «Элита Сервис»
Россия, г. Шахты*

СОСТАВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ПОРТРЕТА ПОТРЕБИТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ИНТЕГРАЛ»)

Одним из самых сложных элементов маркетинговой и сервисной деятельности являются социологические исследования, направленные на инициализацию потребителя и его запросов. Чтобы результаты этого анализа оказались полезны, в портрете потребителя необходимо учитывать все нюансы.

Уровень комфортности в ресторанах и кафе зависит не только от его материально- технической базы и успешного менеджмента, но и от профессионального мастерства тех, кто призван создавать обстановку радушия и гостеприимства, в первую очередь от метрдотелей и официантов [2].

Радужно встретить, правильно и красиво обслужить гостей, быстро и вкусно накормить, в общем, создать все условия для полноценного отдыха - есть главная задача работников этих предприятий. Для создания такой атмосферы для посетителей, необходима некоторая культура обслуживания.

Культура обслуживания - один из основных критериев в оценке деятельности работников общественного питания. Понятие это включает в себя различные формы и методы работы персонала, использование прогрессивных форм обслуживания (отпуск комплексных обедов, обслуживание по принципу «шведского» стола и др.), высокий уровень подготовки всего персонала от кухонного работника до директора, постоянное обновление услуг, при этом, не отказываясь до конца от старых [2].

Профессионализм работников кухни, не столь заметных, сколько известных, должен быть на уровне заведения и ни как не ниже. Ведь качество блюд также является определяющим фактором при оценке работы предприятий общественного питания. От правильности процесса приготовления, соблюдения всех санитарных норм и главное от качества сырья, зависит самое главное человеческое богатство- здоровье. Каждое предприятие находится в сложных условиях рыночной конкуренции.

Для выбора лучшей стратегии предприятия питания, необходимо провести сегментацию рынка потребителей ресторанных услуг [1].

Для детального анализа потребителей на предприятии было проведено анкетирование гостей в ресторане «Интеграл» г. Шахты. Это помогло

определить портрет потребителя, сориентироваться в спросе и узнать предпочтения клиентов.

Анкетирование проходило в рабочее время, по разным дням недели в течение ноября месяца. Анкеты раздавал администратор ресторана, объясняя цели анкетирования и некоторые нюансы заполнения анкетного листа.

В течение месяца было заполнено 260 анкетных листов.

После проведенной обработки результатов анкетирования, были определены интересующие нас сегменты потребителей.

Следует сделать вывод, что основной возрастной сегмент потребителей ресторана «Интеграл», составляют молодые люди в возрасте 26-35 и 21-25 лет, что соответствует 39% и 24% от общего числа респондентов. Сегменты в возрасте 43-50 и 51-65, это 9 и 4% соответственно. Сегмент в возрасте от 18-20 лет составляет всего 8%.

Наибольшая доля клиентов ресторана «Интеграл» имеет доход 15000-25000 и более 25000 рублей на одного члена семьи, что соответствует 36% и 27% от общего числа респондентов. Сегменты с доходами от 8000 рублей и 8000 до 10000 руб. вместе составляют 20%, а сегмент с уровнем доходов 10000-15000 рублей на одного члена семьи 17%.

Анализ потребителей по должностному статусу позволяет сделать вывод, что в этом сегменте наиболее многочисленны три сектора, которые представлены бизнесмены (33%), государственными служащими (28%) и топ-менеджеры (22%). Сегмент студентов составляет только 8%.

По результатам исследований был определен портрет потребителя услуг ресторана «Интеграл». Им является класс бизнесменов, государственных служащих и топ-менеджеров, с высоким уровнем доходов, в возрасте от 26 до 35 лет.

По частоте посещения ресторана «Интеграл» большинство клиентов ресторана «Интеграл» посещают заведение 1-2 раза в неделю (33%), только по выходным приходят (28%), несколько раз в месяц 22%, 8% ежедневно приходят в ресторан.

Были выявлены основные цели посещения услуг ресторана «Интеграл». Большая часть гостей приходят в ресторан «Интеграл» с целью знакомства или общения с резидентами клуба и их ди-джеями, это соответственно 31% и 20% от общего числа респондентов. Для отдыха ресторан «Интеграл» посещают 17%, а 13% анкетированных приходят посмотреть шоу-программу, 7% гостей приходят покурить кальян.

Оценка интерьера ресторана «Интеграл» показала, что очень уютным считают ресторан «Интеграл» 28% респондентов, неуютным считают – 8%, 33% респондента определили мебель в ресторане «Интеграл» как удобное и современное, остальные 9% затруднились в оценке внешнего вида и удобства интерьера, креативный дизайн отметили 22% клиентов.

Результаты опроса клиентов в отношении критериев, которые являются для них наиболее важными при посещении ресторана «Интеграл»,

показывает, что более 30% клиентов важным при посещении ресторана «Интеграл» считают комплексность развлекательных услуг. 16% респондентов отмечают помимо качества услуг, значимым фактором удобство интерьера клуба. Это те, основные клиенты, на которых необходимо в ближайшее время ориентироваться руководству ресторана «Интеграл». 8% клиентов считают, важным фактором близость от остановки, условия приемлемой цены и имеющуюся мотивационную систему для клиентов клуба. Культура обслуживания оценена 6% респондентов ресторана «Интеграл».

Был определен уровень обслуживания, который показал, что гости ресторана довольны обслуживанием, но 9% посетителей отметили недостаток в обслуживании низкой отметкой. Это говорит о том, что необходимо учесть замечания гостей и совершенствовать обслуживание на предприятии.

Каким образом клиенты ресторана «Интеграл» узнали о его существовании. 43% респондента узнали о ресторане из рекламы (Интернет реклама и телереклама на местном канале), проходя мимо, 8% респондентов и 49% пришли в клуб по совету друзей, знакомых.

Таким образом, портрет потребителя позволяет руководству ресторана узнать о достоинствах и недостатках ресторана, оптимально подобрать сервисную политику, повысить лояльность гостей, а следовательно и прибыль. Анализ портрета потребителя и его составление является одной из наиболее важных стратегий ведению успешного бизнеса на рынке ресторанного бизнеса.

Использованные источники:

1. Носова Н.С. Лояльность клиентов, или как удержать старых и привлечь новых / Н.С. Носова.-М.: «Дашков и К», Саратов ООО «Анлейс», 2010.-192с.
2. Сирый В.К. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство / В. Сирый, И. Бухаров, С. Ярков, Ф. Сокирянский. –М.: Эксмо, 2010.-352с.

*Горобец Л.Э.
студент 2 курса*

Мочалова Я.В.

научный руководитель, доцент

*Институт межкультурной коммуникации и международных
отношений*

*Белгородский Государственный Национальный Исследовательский
Университет*

Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье анализируется состояние теневой экономики в России. А также рассматриваются различные факторы способствующие развитию теневой экономической деятельности.

Ключевые слова: теневая экономика, теневой бизнес, состояние нелегальной деятельности в России.

«Теневую» экономику можно охарактеризовать как совокупность разнотипных экономических отношений и неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. Но, прежде всего, «теневая» экономика — это неконтролируемые обществом и скрываемые от него производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей, денег и услуг. В данном случае мы имеем дело с очень сложным экономическим явлением, которое в той или иной степени присуще социальным системам любого типа.

Причины теневой экономики различны для всех регионов мира, однако, комплекс причин существования теневого бизнеса при рынке будет более разнообразным.

Обычно выделяют три группы факторов, которые способствуют развитию теневой экономики:

1. Экономические факторы: высокие налоги (на прибыль, подоходный налог); Официально доля всех налоговых постановлений в России была в 1993-1995 гг. на уровне 30-33% ВВП. Это почти столько же, сколько и в США, но гораздо меньше по сравнению, к примеру, со скандинавскими странами (в Швеции - 61%). Существуют разные оценки доли изымаемой у предприятий прибыли: от 60 до 80-90%. Как известно, налоговое изъятие свыше 50% прибыли лишает предприятие стимулов к активной производственной деятельности. Переструктуризация сфер хозяйственной деятельности кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом Уход экономики в "тень" является следствием общего состояния экономики. При плачевном состоянии официальной экономики работа в ее теневом секторе может иметь множество преимуществ. С другой стороны, кризисное состояние экономики вынуждает предпринимателей искать более привлекательные ниши для своей деятельности. Одной из них и является теневой сектор.

2. Социальные факторы: низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности; Высокий уровень безработицы, поток беженцев и невыплаты заработной платы являются прекрасной средой для теневой экономики.

3. Правовые факторы:

- несовершенство законодательства;
- недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
- несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью,

Теневая экономика РФ оценивается в 46% ВВП ежегодно. В течение 1994-2011гг. из России незаконно "утекло" 211,5 млрд. долл. в виде взяток,

скрытых от налогов доходов и средств, заработанных на торговле наркотиками, оружием и людьми, подсчитали аналитики американского исследовательского института Global Financial Integrity (GFI).

Между тем незаконный приток средств в Россию составил 552,9 млрд. долл. за отчетные 18 лет, что не может не вызывать вопросов к экономической и политической стабильности в РФ, отмечают эксперты.

По данным Всемирного банка, российская теневая экономика в 3,5 раза больше, чем у других стран "Большой семерки". Кроме того, объемы теневой экономики и незаконные денежные потоки динамично растут на протяжении 18 лет, чему способствуют низкая эффективность политического управления и широко распространенное уклонение от уплаты налогов. Все это подрывает экономическую и политическую стабильность в стране, резюмируют эксперты GFI.

Отметим, что в ежегодно обновляемом рейтинге "Ведение бизнеса - 2013" Всемирного банка Россия поднялась со 120-го места до 112-го. Всего в рейтинге проведена оценка 185 государств. Соседями России по рейтингу являются соответственно со 107-й по 111-ю позицию Пакистан, Непал, Египет, Коста-Рика и Палау, а со 113-й по 117-ю строчку - Сальвадор, Гайана, Ливан, Доминиканская Республика и Кирибати.

"За последний год Россия предприняла важные шаги по приближению качества деловой среды к экономикам с высоким уровнем доходов. Этот прогресс - результат постоянных усилий правительства по улучшению инвестиционного климата, который был недавно отмечен президентом Владимиром Путиным в качестве одного из важнейших приоритетов экономической политики", - отметил Аугусто Лопес-Кларос, директор департамента глобальных индикаторов и анализа Всемирного банка.

Между тем в ежегодно составляемом экспертами фонда "Наследие" (Heritage Foundation) и Wall Street Journal рейтинге экономической свободы (Index of Economic Freedom) наша страна поднялась сразу на пять позиций - с 144-го на 139-е место. Позади остались такие экономические "гиганты", как Вьетнам, Микронезия, Сирия, Гаити и Алжир.

По мнению экспертов, за последний год в России улучшилась ситуация в налоговой сфере и администрировании правительственных расходов, уменьшилась коррупционная нагрузка на бизнес, в то же время частному бизнесу стало заметно труднее конкурировать с укрепившими свое положение государственными компаниями.

Практически все считают необходимость борьбы с развитием теневой экономики, однако есть разногласия в определении целей и инструментов этой борьбы. Прежде всего, обыденное представление о желательности достижения цели полной ликвидации теневой экономики является ошибочным. Так как, последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Что касается методов борьбы с теневой экономикой, то по этому поводу мнения специалистов расходятся в

зависимости от того, какие именно причины развития теневой экономики считать более важными. Многие виды теневой экономики (например, уклонение от налогов) можно объяснить недостатками государственного регулирования — бюрократизацией управления, слишком высокими налогами. Даже самая лучшая система централизованного управления может уменьшить масштабы теневой экономики, но никак не ликвидировать ее.

В настоящее время общепризнано, что победить теневую экономику в отдельной стране почти невозможно, так как сопротивление бюрократии оказывается слишком сильным. Интернациональные организации, такие как Организация Объединенных наций и Всемирный банк активно стимулируют борьбу с теневой экономикой. Например, Конвенция ООН «Против Коррупции», Конвенция ООН «О борьбе против незаконного оборота наркотических и психотропных веществ» и т. д.

К сожалению, теневая экономика в России «развивается» на почве государственного контроля, бюрократической системы, сложности налогового и связанного с ним законодательства. Увеличение её объемов нельзя связывать с неэффективностью деятельности правоохранительных органов. Источник явления следует искать в причинах и условиях его возникновения, а именно в социально-экономической политике государства. Только рациональная и адекватная политика способна противостоять теневой экономике, а именно её возникновению и дальнейшему росту.

Использованные источники:

1. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия: энциклопедия / Е. Е. Румянцева. — 3-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 826 с.
2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/>
3. Экономика и право. Теневая экономика : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям, для курсантов и слушателей образовательных учреждений МВД России / Н. Д. Эриашвили [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. — 4-е изд., стер. — М. : Юнити : Закон и право, 2008. — 448 с.

Горохов М.А.

магистрант

*ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»*

Россия, г. Санкт-Петербург

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОФИЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В РОССИИ

В настоящее время в нашей стране идёт бурное развитие в сфере образования, всё больше приходит понимание что для создания высоко квалифицированных кадров, обучение их индивидуальной сфере деятельности нужно начинать как можно раньше. В свою очередь на

обеспечение профильного и предпрофильного обучения финансирование выделяется только бюджетом, рассчитанное по строгим нормативам.

В соответствии с постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 20.01.2011 № 63 «О Порядке формирования государственных заданий для государственных учреждений Санкт-Петербурга и порядке финансового обеспечения выполнения государственных заданий»:

1. Утвердить нормативы финансовых затрат на оказание государственных услуг (выполнение работ) в сфере дополнительного профессионального образования и организационно-технического, информационно-аналитического и методологического сопровождения системы образования государственными автономными и бюджетными образовательными учреждениями Санкт-Петербурга на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов согласно приложению.[1]

Все нормативы рассчитаны и предоставлены в Приложении №1.

Но уже сейчас появляются намётки на вмешательство в эту сферу бизнеса который сильно заинтересован в квалифицированных кадрах, таким образом в ближайшем будущем большую степень развития будет получать модель финансирования Государственно-частное партнёрство (ГЧП).

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д.

В числе базовых признаков государственно-частных партнёрств в узкой (экономической) трактовке можно назвать следующие: сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес; взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе; взаимодействие сторон имеет равноправный характер; ГЧП имеет чётко выраженную публичную, общественную направленность; в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон; финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях. [2]

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 20.01.2011 № 63 «О Порядке формирования государственных заданий для государственных учреждений Санкт-Петербурга и порядке финансового обеспечения выполнения государственных заданий»
2. Амунц Д. М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов. // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2005. — № 12. — С. 16-24.

*Горохов М.А.
магистрант
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный экономический университет»
Россия, г. Санкт-Петербург*

НОВЫЙ ВИТОК ПРОФИЛЬНЫХ ПРОГРАММ «ТЮТОСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ»

Постоянные изменения в политическом и социальном устройстве страны по-новому определяют положение человека в социуме.

В связи изменениями изменяется и меняется и назначение общеобразовательных учреждений. Теперь образовательное учреждение будет обеспечивать подготовку нового поколения к жизни в постоянно изменяющемся обществе, к активному участию в социальном развитии, к совершению ответственных и осознанных решений, направленных на самореализацию и прогрессивное развитие общества.

Тьютор - наставник, сопровождающий и направляющий, но не дающий готовых, конкретных решений на вопросы (учащегося) тьютора.

Задачами тьютора являются: «научить» подопечного планировать собственную образовательную деятельность, осуществлять ее анализ, рефлексию, самостоятельно ставить вопросы собственного развития, намечать перспективы роста, проводить воспитание через разные способы работы, учить осмысливать успехи и неудачи. [1]

Приказами Минздравсоцразвития РФ № 216н и № 217н от 5 мая 2008 года (зарегистрированы в Минюсте РФ 22 мая 2008 г. № 11731 и № 11725 соответственно) утверждены профессиональные квалификационные группы должностей работников общего, высшего и дополнительного профессионального образования, в числе которых закреплена и должность «тьютор». [2]

В нашем мире постоянно развивающихся высоких технологий не грех обращаться к ним за поиском более лёгкого пути решения тех или иных проблем.

Обучение это в свою очередь огромные временные затраты как для учеников так и для преподавателей. Чтобы минимизировать временные затраты в последнее время зачастую прибегают к помощи сети интернет и так называемым электронным образовательным предметам.

Электронное обучение по определению призвано экономить бюджет компании, снижать расходы на доставку знаний в регионы и на работу с большим количеством сотрудников, повышать эффективность передачи знаний.

Создание такого электронного помощника могло бы в разы сократить очное присутствие обеих сторон сохраняя за собой высокую степень качества образования.

В такой электронный предмет по желанию можно включить множество требующих изучения блоков , заданий по ним и тестов . Так же возможно проведение вебинаров как для группы студентов так и индивидуальные занятия .

Поскольку основная форма работы тьютора - индивидуальные и групповые консультации, то количество подопечных может рассчитываться, исходя из оптимальной почасовой нагрузки тьютора с учетом того, что каждый учащийся должен иметь возможность часовой тьюторской консультации не реже двух раз в месяц.

В связи с развитием сетевого взаимодействия образовательных учреждений осуществляющих программы профильного и предпрофильного обучения изменяется и сама система образования переходя на новый уровень.

В статье представлен инновационный проект по развитию профиля учеников , который позволят в будущем контролировать, направлять и адаптировать учащихся к дальнейшему развитию и становлению как личности и полезным кадрам.

Использованные источники:

1. Гладкая И.В. и др. Основы профильного обучения и предпрофильной подготовки: Учебно-методическое пособие для учителя/ Под ред. А.П. Тряпицыной. - СПб.: КАРО, 2005.
2. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 5 мая 2008 г. N 217н "Об утверждении профессиональных квалификационных групп должностей работников высшего и дополнительного профессионального образования"

Горчакова Л.В.

магистрант 1 года

ФГБОУ ВПО ЯрГУ им. П.Г. Демидова

Россия, г.Ярославль

SEO И КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ

По данным аналитиков исследовательской компании Netcraft, в глобальной сети функционирует около 958 миллионов сайтов. А ежемесячный прирост составляет около 14 миллионов. Так как же сделать так, чтобы из такого огромного количества сайтов заметили именно твой?

В настоящее время большие возможности для продвижения сайта и привлечения новых клиентов предоставляет такой инструмент привлечения, как контекстная реклама.

Контекстная реклама - это способ размещения инетрент-рекламы, который основан на прямом соответствии содержания рекламного материала содержанию интернет страницы, на которой размещается рекламное объявление. Её преимуществом является быстрота получения ответной реакции от потребителя, благодаря чему вы сразу можете оценить эффективность проводимой рекламной кампании и оперативно внести в неё корректировки для оптимизации расходов на рекламу.

Ещё одним инструментом для продвижения сайта является SEO, или, как её ещё называют – поисковая оптимизация. Технологии SEO позволяют поднять позиции сайта в результатах выдачи в поисковых системах по определённым запросам пользователей. Цель SEO- попадание сайта на первую страницу, в так называемый ТОП-10, самых известных поисковых систем, таких как Yandex и Google, что обеспечивает приток посетителей сайта, а как следствие и увеличение объёмов продаж и прибыли.

Поисковая оптимизация требует значительно большего времени, для того, чтобы можно было оценить её результаты, но она направлена на больший объём целевого трафика. Так же она выигрывает и за счёт стоимости. При проведении SEO оплачивается только труд технического персонала, а трафик на сайт, получаемый от перехода по результату выдачи - бесплатен, в то время как при использовании контекстной рекламы трафик платный и придётся платить за каждый «клик».

Весомым плюсом контекстной рекламы является высокая предсказуемость результатов. Она достигается за счёт того, что при размещении данного вида рекламы, рекламодателю позволяют выбрать большое количество уникальных настроек (таких, как время показа, регион показа, целевая аудитория...). В результате, уже после проведения небольшой тестовой кампании, рекламодатель сможет с наибольшей вероятностью спрогнозировать результаты проведения более масштабной и, соответственно, более затратной рекламной кампании.

Как уже отмечалось, основным минусом контекстной рекламы являются высокие затраты. Основным показателем эффективности данного вида рекламы является стоимость клика – это размер вознаграждения, которое выплачивает рекламодатель, за щелчок «мышки» по размещённому объявлению, который осуществляет потенциальный покупатель на интернет-площадке, где размещена реклама. Но, как выразился один из ведущих SEO-специалистов Рэнд Фишкин, если Вы платите за одного посетителя один доллар, а зарабатываете на его приходе 1,1 доллар, то у вас нет ни единой причины не тратить деньги на контекстную рекламу, кроме вашей собственной лени.

Контекстная реклама требует постоянных вливаний денежных средств. Так, как только реклама перестанет появляться на специализированных площадках, скорее всего, поток посетителей сайта если не исчезнет вовсе, то весьма ощутимо сократится.

Для того, чтобы не только провести эффективную рекламную кампанию, но и сохранить и закрепить её результаты – необходимо использовать эти два метода интернет - продвижения в совокупности: контекстная реклама поможет быстро привлечь новых посетителей и увеличить продажи, и даст время на то, чтобы сайт, благодаря контекстной рекламе попал в ТОП-10. Разумное совмещение позволит значительно сэкономить средства, затраченные на рекламу, и станет хорошим залогом роста и развития фирмы.

Главное – не останавливаться на достигнутом, а постоянно совершенствовать SEO и время от времени использовать контекстную рекламу для возобновления интереса у потенциальных покупателей.

*Горшенина О.В.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА» ЛИВЕНСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В каждой организации для осуществления эффективной производственной деятельности и получения высоких значений финансовых показателей необходимо наличие оборотных средств. Анализ динамики состава и структуры оборотных средств позволяет не только оценить их состояние, но и определять, а также корректировать количество используемых оборотных средств на ближайшие периоды.

Ключевые слова: оборотные средства, состав, структура, динамика, запасы, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства.

Оборотные средства представляют собой стоимостную оценку оборотных производственных средств и средств обращения. Оборотные средства одновременно функционируют как в сфере производства, так и в сфере обращения, обеспечивая непрерывность процесса производства и реализации продукции. [1]

Состав оборотных средств – это совокупность элементов их образующих, а его структура представляет собой соотношение отдельных элементов в общей его сумме.

Определение структуры и выявление тенденций изменения элементов оборотных средств дают возможность эффективного управления, как текущими активами хозяйствующего субъекта, так и развитием организации в целом.

Размеры сырья, материалов, полуфабрикатов определяются удаленностью и сбытовой политикой поставщиков, широтой ассортимента

используемых сырья и материалов, общей концепцией производства, ожиданиями менеджмента относительно будущего развития спроса и другими факторами. [2]

На размер незавершенного производства конкретной организации влияют: специфика производственного процесса, размеры цехов и планировка оборудования внутри них, виды используемого оборудования внутри них, скорость их переустановки для выпуска новой продукции, удаленность складских помещений, вид используемого транспорта и частота доставки комплектующих, процент брака.

В состав оборотных средств ООО «Речица» входят:

1. Производственные запасы – предметы труда, поступившие для последующей обработки или обеспечения производственного процесса (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и т. д.).

2. Незавершенное производство – предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся на рабочих местах и между ними (заготовки, полуфабрикаты, детали, агрегаты, изделия, не прошедшие все стадии обработки).

3. Готовая продукция и товары для перепродажи – предметы труда, прошедшие все стадии обработки и готовые для реализации.

4. Дебиторская задолженность – долги организации со стороны юридических, физических лиц и государства.

5. Денежные средства – важнейший вид активов организации, аккумулированные в наличной и безналичной формах деньги.

6. Прочие оборотные активы.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в их общей сумме. Изучение структуры является основой прогнозирования перспективных изменений в составе оборотных средств.

Проанализируем динамику состава и структуры оборотных средств ООО «Речица» за 2011-2013 годы. Результаты анализа представим в таблице 1.

Таблица 1

Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Речица»
за 2011-2013 гг.

Виды оборотных средств	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонение (+/-)	
	Стоимость, тыс. руб	Структура, %	Стоимость, тыс. руб	Структура, %	Стоимость, тыс. руб	Структура, %	стоимости, тыс. руб	структуры, %
Запасы	117006	85,5	144495	88,5	174706	93,6	57700	8,1
в том числе: сырье, материалы и	37425	27,4	50641	31,0	45622	24,5	8197	-2,9

аналогичные ценности								
животные на выращивании и откорме	32179	23,5	36396	22,3	47719	25,6	15540	2,1
затраты в незавершенном производстве	17628	12,9	21489	13,2	24267	13,0	6639	0,1
готовая продукция и товары для перепродажи	29774	21,8	35969	22,0	57098	30,6	27324	8,8
Дебиторская задолженность	7934	5,8	11559	7,1	5978	3,2	-1956	-2,6
Денежные средства	11852	8,6	7194	4,4	5894	3,2	-5958	-5,4
Прочие оборотные активы	17	0,01	17	0,01	–	–	–	–
Итого оборотных средств	136809	100,0	163265	100,0	186578	100,0	49769	–

Таблица 1 рассчитана по данным годовых отчетов ООО «Речица» за 2011-2013 гг.

Таким образом, по данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в состав оборотных средств ООО «Речица» входят запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и прочие оборотные активы.

Наибольший удельный вес в составе общей суммы оборотных средств в данной организации занимают запасы. Их доля в 2011 году составляет 85,5 %, в 2012 году – 88,5 %, в 2013 году – 93,6 %. Наименьшая доля в общей структуре оборотных средств приходится на прочие внеоборотные активы, стоимость которых не изменяется в динамике. Дебиторская задолженность сократилась за изучаемый период с 7934 тыс. руб. (5,8 %) до 5978 тыс. руб. (3,2 %). Наибольшая сумма денежных средств у организации была получена в 2011 г. – 11852 тыс. руб. (8,7 %), а на конец периода составила 5894 тыс. руб. (3,2 %).

Использованные источники:

1. Кричевец Е.А., Бабенко Т.Ю. Оборотный капитал предприятия: сущность, эволюция, политика управления. // Экономика и финансы. – 2009. – №8. – с. 112-116.
2. Оборотные средства предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kylbakov.ru/page56/index.html> (дата обращения: 14.04.2014)

*Горишихина Ю.С.
магистр экономики
заместитель главы представительства
ООО «ПРОИНВЕСТ»
Россия г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются основные особенности бюджетирования в строительных организациях. Также предлагается наиболее правильный подход планирования на предприятиях строительной области.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, планирование, инвестиционно-строительная деятельность, финансовое управление, строй-индустрия.

Строительство как отрасль материального производства включает проектно-изыскательские, научно-исследовательские, строительно-монтажные организации, предприятия строй-индустрии, производства строительных материалов и другие организации, осуществляющие инвестиционно-строительную деятельность (ИСД) и проводящие новое строительство, реконструкцию, капитальный, средний и текущий ремонт. Эффективность инвестиционно-строительной деятельности в практике управления можно оценивать при помощи показателей доходности, объема инвестиционных ресурсов и их структуры. Доходность является определяющим фактором при условии привлечения источников финансирования на длительный срок. Известно, что доходность тесно связана с соответствующими рисками, которые в строительной отрасли усугубляются растянутостью процесса производства во времени, множественностью участников и комбинированным характером ИСД. Для минимизации рисков необходимо постоянно совершенствовать системы учета, анализа и бюджетирования в субъектах хозяйствования строительной отрасли, а также осуществлять интеграцию и конвергенцию указанных систем. Поэтому процесс формирования бюджета строительства должен быть связан с проектно-сметной деятельностью. Это отражается в первую очередь на составе статей бюджета и методике их планирования.

Среди особенностей строительной отрасли, оказывающих влияние на финансовое управление, можно выделить следующие:

1. Высокая степень государственного регулирования отрасли. Процесс получения разрешений на строительство зданий может занять несколько лет, а расходы на получение такого разрешения непредсказуемы;
2. Продолжительность инвестиционного цикла. От момента начала строительства здания до подписания акта госкомиссии о его приемке может пройти до 10 лет;
3. Уникальность строительных проектов. Несмотря на наличие так называемых «типовых проектов» зданий и сооружений, каждый проект

должен разрабатываться индивидуально, в том числе с учетом геофизических особенностей места строительства;

4. Составление проектно-сметной документации обязательно для каждого строительного проекта, а от грамотного составления сметы на этапе проектирования в конечном итоге зависит финансовый результат проекта;

5. Организационная структура. Большинство крупных российских строительных компаний представляют собой вертикально и горизонтально интегрированные структуры, состоящие из инвестиционной компании, генподрядной организации, проектного бюро, а также некоторых производств, например бетонного. Функции управления холдингом (такие как планирование, координация, стратегический контроль) обычно выполняет управляющая компания (часто она также играет роль инвестора в проектах строительства);

6. Консервативность персонала. Многие крупные российские строительные компании были (а иногда и до сих пор являются) предприятиями с преимущественно государственным капиталом и консервативными управляющими. Это значительно затрудняет внедрение новых методик управления и поддерживающих их информационных систем;

7. Низкая квалификация персонала. Попытки внедрить различные управленческие технологии, например бюджетирование, могут закончиться неудачей из-за отсутствия у руководителя стройплощадки понимания назначения и сути бюджетирования, а также из-за невозможности вследствие этого использовать составленный им бюджет для принятия управленческих решений.

Перечисленные особенности повышают риски при реализации строительных проектов. Снизить эти риски можно путем создания эффективной системы управления внутри компании, в частности внедрения системы управленческого учета и бюджетирования.

В строительстве параллельно осуществляются два вида бюджетирования - проектное и по бизнесу в целом. Для целей бизнеса бюджеты проектов независимо от сроков их реализации должны разбиваться на месячные, квартальные и годовые с учетом частоты сравнения плановых и фактических данных, требуемой для целей управления. При этом на этапе оценки проекта его бюджет рекомендуется формировать по схеме «сверху - вниз», то есть анализировать, рассчитывать финансовый результат и составлять такой документ, который в будущем будет законом для компании.

Операционные бюджеты, необходимые для контроля реализации проектов, составляются в зависимости от условий конкретных договоров, заключенных с подрядчиками и поставщиками, по схеме «снизу — вверх». На этом этапе процесс должен быть организован так, чтобы бюджеты, утвержденные по схеме «сверху - вниз», не противоречили тем, которые будут формироваться по схеме «снизу - вверх». Фактические данные об

исполнении операционных бюджетов по проектам получают исходя из подписанных актов о приемке работ, поэтому важно организовать своевременное подписание и учет таких актов. Наиболее правильным представляется такой подход, при котором на первом этапе разработки системы бюджетирования определяется организационная структура строительного предприятия в соответствии с его целями и состоянием внешней среды, на втором задаются правила движения информации (документов, регистров), отражающей хозяйственную деятельность предприятия в целом и его подразделений. Проведенные в такой последовательности мероприятия могут служить фундаментом для построения системы учета и бюджетирования.

Практический опыт показал, что согласование бюджетирования с другими инструментами управления в несколько раз повышает эффективность всей системы управления. В рамках этого процесса необходимо стандартизировать основные показатели учета и бюджета для совместного использования их всеми бизнес-единицами предприятия. Кроме того, нужно структурировать все процессы, распределить функции и определить лиц, ответственных за конкретные процессы. Названные меры в итоге позволят существенно упростить процесс бюджетирования.

Сквозная система бюджетов формируется на основе данных аналитического учета и учетных процедур у подрядчика, застройщика, заказчика, инвестора. Разрабатывается иерархическая система счетов, предполагающая возможность детализации информации для составления бюджетов, начиная с предприятия подрядчика и заканчивая предприятием заказчика, застройщика, инвестора.

Связь учета и бюджетирования в системе управления инвестиционно-строительной деятельностью позволит предприятию строительной отрасли принимать обоснованные управленческие решения и прогнозировать свое финансовое состояние в условиях неопределенности рыночной среды и действия инвестиционных рисков.

Использованные источники:

1. Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д. и др. Управленческий учет. М.: Вильямс, 2005.
2. Хорнгрен Г., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2003.

*Горишихина Ю.С.
магистр экономики
заместитель главы представительства
ООО «ПРОИНВЕСТ»
Россия г. Москва*

БЮДЖЕТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК МЕТОД ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье рассматривается сущность бюджетирования организации, его функции, достоинства и недостатки. Также проанализированы подходы процесса бюджетирования и показана необходимость применения для любого предприятия.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, планирование, подход «сверху вниз», подход «снизу вверх», подход «снизу вверх/сверху вниз».

На каждом предприятии может быть своя специфика бюджетирования в зависимости, как от объекта финансового планирования, так и от системы финансовых и нефинансовых целей. Поэтому, говоря о назначении бюджетирования, необходимо помнить, что в каждой компании в качестве управленческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой инструментарий.

Бюджеты могут быть составлены как для предприятия в целом, так и для его подразделений.

Общий (основной) бюджет — это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий блоки отдельных бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

В основном бюджете в количественном выражении рассматриваются будущая прибыль, денежные потоки и поддерживающие планы. Основной бюджет представляет итог многочисленных обсуждений и решений о будущем предприятия, обеспечивает как оперативное, так и финансовое управление.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования бюджета предприятия, позволяют в полном объеме и своевременно определить необходимую сумму денежных средств на реализацию принятых решений, а также источники поступления этих средств (собственные, кредитные, средства инвестора и т. п.).

Кроме того, функции бюджета изменяются в зависимости от того, в какой фазе формирования и реализации он находится. В начале отчетного периода бюджет представляет собой план продаж, расходов и других финансовых операций в наступающем периоде. В конце он играет роль измерителя, позволяющего сравнивать полученные результаты с плановыми показателями и корректировать дальнейшую деятельность.

Для полного осмысления бюджетирования необходимо перечислить функции, которые оно выполняет:

- 1) аналитическую:
 - переосмысление бизнес-идеи;
 - коррекция стратегии;
 - постановка дополнительных целей;
 - анализ операционных альтернатив;
- 2) финансового планирования: вынуждает планировать и тем самым обдумывать будущее;
- 3) финансового учета: вынуждает учитывать и обдумывать совершенные действия в прошлом и тем самым помогает принимать правильные решения в будущем;
- 4) финансового контроля:
 - позволяет сравнивать поставленные задачи и полученные результаты;
 - выявляет слабые и сильные стороны;
- 5) мотивационную:
 - осмысленное принятие плана;
 - ясность постановки целей;
 - наказание за срыв;
 - поощрение за выполнение и перевыполнение;
- 6) координационную: координация функциональных блоков оперативного планирования;
- 7) коммуникационную:
 - согласование планов подразделений компании;
 - нахождение компромиссов;
 - закрепление ответственности исполнителей.

Выделяют три основных подхода к процессу бюджетирования:

- «сверху вниз»;
- «снизу вверх»;
- «снизу вверх/сверху вниз».

Подход «сверху вниз» означает, что высшее руководство осуществляет процесс бюджетирования с минимальным привлечением менеджеров подразделений и отделов нижнего уровня. Такой подход дает возможность полностью учитывать стратегические цели компании, уменьшить затраты времени и избежать проблем, связанных с согласованием и агрегированием отдельных бюджетов. Вместе с тем недостаток данного подхода — слабая мотивация менеджеров нижнего и среднего звена относительно достижения целей.

Подход «снизу вверх» применяется на больших предприятиях, где руководители отделов составляют бюджеты участков, отделов, которые потом обобщаются в бюджеты цеха, производства и завода соответственно. Средним и высшим руководителям в этом случае предстоит согласование и координация различных бюджетных показателей. Один из недостатков этого

подхода заключается в том, что плановые показатели по расходам завышаются, а по доходам занижаются, чтобы при выполнении получить незаслуженное вознаграждение.

Подход «снизу вверх/сверху вниз» является самым сбалансированным и позволяет избежать негативных последствий двух своих предшественников. При таком подходе высшее руководство дает общие директивы относительно целей компании, а руководители нижнего и среднего звена подготавливают бюджет, направленный на достижение целей компании.

Как и любое явление, бюджетирование имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Достоинства бюджетирования:

- оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива;
- позволяет координировать работу предприятия в целом;
- анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения;
- позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;
- позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов;
- способствует процессам коммуникаций;
- помогает менеджерам низового звена понять свою роль в организации;
- служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов.

Недостатки бюджетирования:

- различное восприятие бюджетов у разных людей (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий; кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);
- сложность и дороговизна системы бюджетирования;
- если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок;
- бюджеты требуют от сотрудников высокой производительности труда; в свою очередь, сотрудники противодействуют этому, стараясь минимизировать свою нагрузку, что приводит к конфликтам, вызывает состояние подавленности, страха, а, следовательно, снижает эффективность работы;

– противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности; если слишком сложно — стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей.

Как показывает практика, система бюджетирования необходима для любых предприятий, вне зависимости от их масштаба (как для крупных и средних, так и для малых предприятий). Основное отличие заключается в форме и составе бюджетов (число необходимых бюджетов для малых предприятий обычно невелико, что нельзя сказать о крупных), а также сложности их заполнения и согласования.

*Горишков Д.В.
студент 3 курса*

*Пугач А.В.
студент 3 курса*

инженерный факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская УГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Ключевые слова: производительность труда, факторы роста, механизация, автоматизация

Аннотация: в статье рассматриваются факторы, влияющие на производительности труда, особое внимание уделяется технической оснащенности сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области.

Факторы, влияющие на производительность труда - это причины, обуславливающие изменение ее уровня. В основном на большинстве действующих российских предприятий все факторы изменения производительности труда классифицируются по следующим основным группам: [1]

- *регионально-экономические факторы* (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов)

- *экономико-географические факторы* (наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.);

- *научно – технический прогресс* (изменение технического состояния производства; внедрение новой высокоэффективной техники; использование прогрессивных технологий; применение автоматизированных систем);

- *экономические факторы* (совершенствование системы управления, организации производства и труда; управление кадрами и т.д.);

- *факторы структурных сдвигов* (изменение объемов и структуры производства; изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; изменение удельных весов отдельных видов продукции);

- *социальные факторы* (человеческий фактор; уменьшение объемов однообразного, вредного и тяжелого труда; прочие факторы).

В современных условиях для сельскохозяйственных предприятий особенно актуально влияние механизации и автоматизации на развитие производства и уровень производительности труда [2].

Влияние фондовооруженности на производительность труда по 124 сельскохозяйственным предприятиям Ульяновской области было рассмотрено с использованием метода статистических группировок (табл. 1). Обеспеченность анализируемых предприятий основными производственными фондами имеет значительную амплитуду: от 103 тыс. рублей на 1 работника до 1,9 млн. руб., при среднем значении 640 тыс. руб. Вся совокупность предприятий была разбита на 6 основных групп [3]. Уровень фондовооруженности в последней группе (1,8 млн. руб.) выше в 10,1 раза ее значения в первой группе и в 2,9 раза средней по совокупности, что демонстрирует неравномерность обеспеченности предприятий средствами механизации и автоматизации.

Таблица 1 – Влияние фондовооруженности на производительность труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области

Группы по фондовооруженности, тыс. руб.	Количество предприятий	Валовая продукция на 1 чел.-ч., руб.	Трудообеспеченность, чел.
до 310	29	161,56	1,93
311 - 620	43	178,82	2,01
621 - 930	22	226,03	1,47
931 – 1240	15	332,40	1,20
1241-1550	11	354,41	0,97
свыше 1551	4	418,31	0,95
В среднем	-	225,04	1,65

Основная доля исследуемых предприятий (58,1%) имеет уровень фондовооруженности до 620 тыс. рублей, т.е. ниже средней обеспеченности. Только у 15 предприятий (12,1%) фондовооруженность превышает 1240 тыс. рублей.

Рост фондовооруженности положительно влияет на уровень часовой производительности труда. Производительность труда в хозяйствах с самой высокой обеспеченностью основными фондами в 2,6 раза выше, чем на предприятиях с наименьшей фондовооруженностью. Прослеживается взаимосвязь обеспеченности основными фондами и трудообеспеченности предприятий, так как живой труд заменяется овеществленным, - трудообеспеченность в последней группе на 50,8% ниже показателя первой группы.

Сегодня техническая вооруженность нашего села в разы уступает

европейским показателям, за последние годы количество выбывшей техники не компенсируется приобретением новой, нагрузка на технику возрастает, сроки проведения работ растягиваются, потери урожая возрастают.

Следует отметить, что, несмотря на наметившиеся в последние годы подвижки в приобретении новой техники, в машинно-тракторном парке Ульяновской области до сих пор имеется большое количество техники, выработавшей свой ресурс: тракторов - 91%, зерноуборочных комбайнов - 71%, кормоуборочных машин - 75%. Нагрузка на комбайн в среднем по области составляет 360 га при научно-обоснованной норме 110-115 га [4].

Решение задачи по модернизации экономики без технического и технологического перевооружения, а также без обновления парка сельскохозяйственной техники невозможно.

Наиболее рациональным путем по обновлению парка сельхозтехники остается приобретение техники в лизинг и совместная работа с производителями комбайновой и тракторной техники по снижению стоимости техники для сельхозтоваропроизводителей.

В настоящее время Министерством сельского хозяйства Ульяновской области проводится работа по внедрению Программы утилизации старой комбайновой и тракторной техники с приобретением новой на льготных условиях.

В рамках 12-ой Всероссийской выставки «Золотая Осень» с представителями крупных производителей комбайновой и тракторной техники подписаны соглашения. Это: ООО Комбайновый завод «Ростсельмаш», ООО «Агромашхолдинг», ОАО «Брянксельмаш», ООО «Торговый дом «Беларусь», ЗАО «Петербургский тракторный завод».

Покупка техники по плану выполнения программы утилизации позволит значительно (до 30%) снизить цену техники и, тем самым – увеличить покупательскую способность сельхозтоваропроизводителя, снизить затраты и потери сельскохозяйственных товаропроизводителей при проведении полевых работ.

Приоритет будет отдан технике, изготовленной на территории области, и оборудованию для животноводства (молокопроводы, навозные транспортеры, танкеры, кормоприготовительное оборудование). Благодаря им, планируется компенсировать 50% стоимости. По прицепной технике российского производства (необходимой для влагосберегающей технологии) будет компенсироваться 30% стоимости. По комбайнам и тракторам планируется вернуть 20% стоимости,

Особое внимание планируется уделить развитию сельскохозяйственного машиностроения на территории области. В Ульяновской области сельскохозяйственное машиностроение мало развито по сравнению с соседними регионами (Татарстан, Мордовия, Самара, Пенза). Данную тенденцию необходимо изменять, так как «местные» торговые и производственные организации являются плательщиками

региональных налогов и последующими инвесторами в Ульяновскую область.

Из существующих организаций сельскохозяйственного машиностроения на сегодняшний день можно отметить лишь Инзенский Мехэнергосервис, производящий дискаторы. По заказу Министерства сельского хозяйства началась работа по производству сельскохозяйственных орудий, более актуальных для производителей Ульяновской области: оборотный плуг и снегопах. Эти орудия были продемонстрированы на выставке, приуроченной Дню работника сельского хозяйства 3 ноября 2010 г.

Также рассматриваются варианты сборочного производства с последующей локализацией на базе ОАО «Агропромпарк» и других промышленных компаний области. Достигнута договоренность с норвежским концерном «Квернеланд» по сборке посевных комплексов культиваторного типа на территории Ульяновской области. Уже с весны 2011 года первые 10 посевных комплексов помогли посеять дополнительно около 30 тыс. га.

Министерство сельского хозяйства путем региональной поддержки способно регулировать производство актуальных сельскохозяйственных машин и орудий, требующихся местным сельскохозяйственным производителям.

Использованные источники:

1. Смирнова Е. А. Прогнозирование производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / Е. А. Смирнова, Н. В. Хохлова // Молодой ученый. — 2014. — №3 (62) – с. 545 - 547
2. Смирнова Е.А. Техническая оснащенность – основной фактор роста производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / Е.А. Смирнова / Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014.- № 1 (25). – с. 166-171
3. Лапшина Г.В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. 2012.-№ 1. с. 21-23
4. Факторы роста производительности труда [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http: //www.grandars.ru](http://www.grandars.ru)

Гребнева А.В.
магистрант
институт экономики
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной
деятельности и аудит»
Астраханский государственный технический университет
Россия, г. Астрахань

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ РАСХОДОВ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБАХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ РЕКЛАМЫ

Аннотация: В данной статье рассмотрим и проанализируем практические ситуации, связанные с рекламными расходами, которые вызывают у налогоплательщиков наибольшие затруднения.

Ключевые слова: налог на прибыль, расходы на рекламу, налогоплательщики, реклама.

При исчислении налога на прибыль согласно пп. 28 п. 1, п. 4 ст. 264, пп. 20 п. 1, п. 2 ст. 346.16 НК РФ в составе расходов на рекламу можно полностью учесть: затраты на рекламу через СМИ, Интернет и другие телекоммуникационные сети; затраты на участие в экспозициях, выставках и ярмарках; затраты на световую наружную рекламу; затраты на оформление демонстрационных залов, витрин, выставок; затраты на изготовление каталогов, буклетов, рекламных брошюр, флаеров [1].

Остальные рекламные расходы учитываются в сумме, не превышающей 1% выручки от суммы реализации за отчетный (налоговый) период, в котором эти расходы были произведены.

У налогоплательщиков часто вызывает затруднения, какая **реклама** признается **наружной**, так как при налогообложении расходы на наружную рекламу учитываются без ограничений.

Таким образом, наружной рекламой принято считать рекламу, которая распространяется при помощи различных рекламных конструкций (например, с использованием стендов, щитов, электронных табло, воздушных шаров, проекционного оборудования для рекламы, конструкций на элементах зданий, сооружений, крышах, на остановках общественного транспорта).

Если организация для размещения наружной рекламы использует конструкцию, то порядок учета рекламных расходов при налогообложении налогом на прибыль зависит от стоимости и срока полезного использования такой конструкции.

Например, организация установила рекламный щит, стоимость которого превысила 40 000 рублей и сроком полезного использования более 12 месяцев. По мнению контролирующих органов [2], [3] в данном случае и с такими характеристиками, рекламный щит подпадает под определение амортизируемого имущества (п. 1 ст. 256 НК РФ). Следовательно, в состав расходов на рекламу организация будет включать сумму начисленной

амортизации.

Если организация не разделяет точку зрения контролирующих органов о порядке учета дорогостоящих рекламных конструкций и считает правильным признавать стоимость их приобретения (создания) в целях налогообложения единовременно, то существует вероятность отстоять в суде такую позицию. Например, имеется положительная практика арбитражных судов, которые высказывают другую точку зрения по этой проблеме. ФАС Уральского округа указывает следующее: такие объекты являются не основными средствами, а носителями рекламной информации, поскольку формируют и поддерживают интерес к юридическому лицу. Срок использования рекламной информации зависит не от материала и конструкции этого носителя, а от стабильности потребительского спроса на продукцию, производимую налогоплательщиком. Поэтому затраты на изготовление таких вывесок и плакатов относятся к расходам на рекламу [4].

Реклама на транспорте. При рассмотрении данного вида рекламы отметим, прежде всего, следующий момент.

У налогоплательщика могут возникнуть трудности при отнесении расходов на «транспортную» рекламу к нормируемым или ненормируемым. Очень часто рекламу на транспорте приравнивают к наружной рекламе. Хотя это не вполне корректно. Дело в том, что законодательство о рекламе рассматривает рекламу на транспортных средствах и с их использованием как самостоятельный способ распространения рекламы (ст. 20 Закона «О рекламе» [5]). Из этого следует, что расходы на рекламу, размещенную на транспортных средствах, относят к расходам на иные виды рекламы, не указанные в абз. 2 - 4 п. 4 ст. 264 НК РФ, и надлежит признавать при налогообложении прибыли в размере 1 процента выручки от реализации. Данный вопрос отражен в письме Минфина России от 02.11.2005 № 03-03-04/1/334. [6]

Тем самым, в случаях размещения рекламы на маршрутных такси, автобусах, троллейбусах и прочем наземном транспорте ситуация по вопросу отнесения расходов при налогообложении прибыли вроде бы понятна, то с **рекламой в метрополитене** обстоятельства сложнее.

Не так давно Минфин выпустил письмо от 16 октября 2008 года № 03-03-06/1-588, в котором дал четкие пояснения по данному вопросу [7].

В письме приведены довольно последовательные доводы о том, что реклама, размещенная внутри метрополитена, не может считаться наружной. Поэтому признавать расходы на нее следует в размере 1 процента выручки от реализации.

Но, однако, существует постановление ФАС Московского округа от 1 июня 2007 года № КА-А40/4651-07, в котором арбитры посчитали, что размещение на станциях метрополитена рекламных счетов не может признаваться размещением рекламы на транспорте, а относится к наружной

рекламе [8]. Поэтому, считают судьи, расходы на такую рекламу вполне можно принимать к учету в полном объеме.

Таким образом, рядовому налогоплательщику необходимо определиться со сложным выбором: либо использовать в своей работе существующий судебный прецедент, где демонстрируется очень удобная возможность единовременного учета подобных расходов на рекламу; либо признать тот факт, что налоговые органы вряд ли согласятся с единичным решением суда, пренебрегая при этом мнением Минфина. В то же время и утверждать, что все без исключения арбитры будут едины во мнениях, также было бы преждевременно. Впрочем, выбор относительно того, стоит ли применять подобную рискованную тактику, в конечном итоге остается за самими организациями.

Использованные источники:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
2. Письмо Минфина России от 14.12.2011 № 03-03-06/1/821.
3. Письмо УМНС России по г. Москве от 25.08.2003 № 26-12/46254.
4. Постановления ФАС Уральского округа от 21.07.2010 № Ф09-4631/10-С2, от 30.01.2008 № Ф09-57/08-С3, от 14.01.2005 № Ф09-5757/04-АК.
5. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ.
6. Письмо Минфина России от 02.11.2005 № 03-03-04/1/334.
7. Письмо Минфина России от 16.10.2008 № 03-03-06/1-588.
8. Постановление ФАС Московского округа от 01.06.2007 № КА-А40/4651-07.

Гребнева А.В.

магистрант

институт экономики

*кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной
деятельности и аудит»*

Астраханский государственный технический университет

Россия, г. Астрахань

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены и проанализированы существующие методики определения налоговой нагрузки предприятий при различных системах налогообложения.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, системы налогообложения, налоговое бремя.

Развитие хозяйствующих субъектов не представляется возможным без уплаты в бюджет налогов и сборов. Основными факторами, способствующими достижению указанных целей, является масштаб

деятельности организации и ее отраслевая принадлежность. Особенно актуальным на сегодняшний день становится вопрос расчета налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов.

На практике не существует единой методики для сравнения налоговой нагрузки при разных режимах налогообложения.

Для фирм малого и среднего бизнеса одним из наиболее эффективных и простых способов снижения налоговой нагрузки является переход на упрощенную систему налогообложения. В этом случае стоит проблема выбора варианта упрощенной системы с объектом налогообложения «доходы» или «доходы за минусом расходов». Представляется возможным рассмотреть решение этого вопроса с помощью формул (где ЕН – единый налог при упрощенной системе налогообложения):

$$\text{ЕН} = \text{Доходы} * 6\%$$

$$\text{ЕН} = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) * 15\%$$

$$\text{Доходы} * 6\% = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) * 15\%$$

$$\text{Расходы} * 0,15 = \text{Доходы} * 0,09$$

$$\text{Расходы} = \text{Доходы} * 0,06$$

Из полученной формулы можно сделать вывод, что если прибыль фирмы составляет более 40 % выручки, то для снижения налоговой нагрузки выгоднее выбрать упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы» и платить единый налог по ставке 6 %. Обычно такой вариант налогообложения подходит организациям, которые оказывают услуги (например, услуги аренды, консалтинговые или юридические услуги), и у которых как правило расходы незначительные. При этом действительная величина суммы единого налога будет еще ниже 6 % дохода, так как согласно норм Налогового кодекса РФ сумма подлежит уменьшению на страховые взносы в Пенсионный фонд и выплаченных пособий по временной нетрудоспособности (не более 50 %).

Тем предприятиям, у которых имеется значительная доля материальных и других затрат, для снижения налоговой нагрузки выгоднее выбрать упрощенную систему налогообложения «доходы минус расходы».

Плательщики единого налога на вмененный доход находятся в менее выгодном положении, так как они уплачивают налог исходя из физических показателей, включающих в себя величину базовой доходности и специальные коэффициенты, установленные Налоговым кодексом РФ. Таким образом, если деятельность налогоплательщика не велась, а он состоял в налоговых органах на учете, то сумма налога все равно должна быть рассчитана и декларация должна быть представлена. Таким образом ЕНВД не гарантирует заведомо низкой налоговой нагрузки, налогоплательщик должен стремиться быть более успешным в своей деятельности, тогда и налоговая нагрузка будет ниже.

Анализируя данные экспертов Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» РИА Новости по вопросу налоговой нагрузки

хозяйствующих субъектов можно сделать вывод, что в Российской Федерации налоговое бремя распределено по отраслям неравномерно. Например, в 2011 году налоговые поступления в бюджет составили 35,6% по нефтегазодобывающему сектору, что составляет наибольшую долю налоговой нагрузки данной отрасли. Организации, занимающиеся производством пищевых продуктов, имеют средний уровень нагрузки в области налогов, который составил лишь 8,7%. По другим отраслям налоговая нагрузка гораздо ниже [8].

В тоже время, общий уровень фискальной нагрузки в перспективе увеличится до 38-39% ВВП. Об этом говорится в Прогнозе социально-экономического развития РФ на плановый период 2013-2014 годов, подготовленном Минэкономразвития РФ [3].

Оптимизация прогнозирования налогового бремени на будущий период является одним из эффективных способов увеличения рентабельности деятельности организации и выступает инструментом ее конкурентной борьбы. Поэтому исследование методики расчета и дальнейшего анализа налоговой нагрузки имеет большое значение для экономической деятельности организации.

Анализируя специальную литературу в области данной проблемы, представляется возможным сделать вывод, что данный вопрос находится в поле зрения многих практиков и теоретиков. Однако на данный момент времени не существует единого методического подхода к расчету и оценке налоговой нагрузки предприятия, а предлагаемые методики имеют и ряд преимуществ, и определенный ряд недостатков.

Рассматривая современную практику различных подходов к определению налоговой нагрузки, возникает вопрос о необходимости и обоснованности включения в расчет показателя – косвенных налогов и налога на доходы физических лиц, корректности соотношения общей суммы налогов предприятия и его прибыли, добавленной стоимости и выручки.

Нормативно правовой базой порядка расчета налоговой нагрузки является Постановление Правительства от 23.06.2006 № 391 «Об утверждении Методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины», а также методика, утвержденная Приказом Федеральной налоговой службы от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. приказа ФНС от 10.05.2012 № ММВ-7-2/297@). Согласно методике ФНС РФ величина налогового бремени определяется делением налоговых отчислений к выручке налогоплательщика [1, 2]. И позволяет охарактеризовать только налогообъемность продукции, произведенной хозяйствующим субъектом, не давая, при этом, реальной характеристики налогового бремени, которое

несет предприятие-налогоплательщик, т.к. выручка не служит источником уплаты всех налогов.

На основе проведенного анализа разработок экономистов-теоретиков в области вопроса анализа налоговой нагрузки, предлагается использовать ряд методик. Каждый из исследователей данной темы таких, как: Е.А. Кирова, М.Н. Крейнина, М.И. Литвин, Т.К. Островенко и др., предлагал определенные показатели, отражающих различные аспекты деятельности.

Автором методического подхода Крейниной М.Н. предлагается следующая формула для определения налоговой нагрузки (НН):

$$\text{НН} = (\text{В} - \text{З} - \text{Пч}) / \text{Пч} * 100\%$$

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг), имущества и т.п., а также внереализационные доходы;

З – затраты на производство и реализацию продукции без учета косвенных налогов;

Пч - чистая прибыль после уплаты налогов в бюджет.

Особенность данного метода является то, что в расчете не участвуют суммы по косвенным налогам. Автор считает, что косвенные налоги в меньшей степени влияют на величину прибыли предприятия. Рассматриваемый метод определения налоговой нагрузки может применяться для анализа влияния на финансовое состояние предприятия только прямых налогов. С мнением Крейниной М.Н. можно не согласиться, т.к. косвенные налоги включаются в затраты на производство, что ведет в свою очередь к уменьшению прибыли [6].

Е.А. Кирова в своей методике отмечает, что в качестве базы для исчисления налоговой нагрузки на экономический субъект некорректно применять такой показатель, как выручка. Автор разделяет показатели налоговой нагрузки на абсолютный и относительный. При этом налог на доходы физических лиц в расчет не принимается, поскольку его плательщиками являются физические лица, а предприятие выступает в качестве налогового агента. Относительная же налоговая нагрузка определяется как отношение абсолютной нагрузки к вновь созданной стоимости, т.е. показывает долю налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости [5].

Литвин М.И. предлагает рассчитывать показатель налоговой нагрузки как частное общей суммы налогов к размеру источника средств для уплаты налогов. По мнению автора, доход экономического субъекта может быть выбран в качестве источника средств для уплаты налогов. Основываясь на данную методику можно сделать вывод, что включение в расчет налоговой нагрузки такого показателя, как налог на доходы физических лиц, является не совсем корректным. Т.к. в данном случае предприятие выступает в качестве налогового агента, а не в качестве налогоплательщика [7].

Островенко Т.К. предлагает рассчитывать налоговую нагрузку в разрезе частных и обобщающих показателей. К обобщающим, автор относит

такие показатели, как:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия (ННд);
- налоговая нагрузка на собственный капитал (ННск);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (ННп).

Указанные выше показатели рассчитываются так:

$$\text{ННд} = \text{НИ} / \text{В}$$

$$\text{ННск} = \text{НИ} / \text{СКср}$$

НИ – налоговые издержки;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг), имущества и т.п., а также внереализационные доходы;

СКср – среднегодовая сумма собственного капитала.

Расчет частных показателей налоговой нагрузки, как считает автор, производится как отношение налоговых издержек к соответствующему источнику покрытия. Используя эту методику, положительным моментом является то, что может быть рассчитана налоговая нагрузка в расчете на одного работника. Анализируя полученный результат, представляется возможным определить вклад отдельного работника в формирование прибыли предприятия с объема налоговых платежей в бюджет. Достоинством методики является то, что в зависимости от поставленных управленческих задач, возможно рассчитать налоговую нагрузку с различной степенью детализации и в любых субъектах хозяйственных отраслей [9].

И.Л. Юрзинова предлагает рассматривать уровень адаптации хозяйствующего субъекта к существующим условиям налогообложения через коэффициент налоговой лояльности хозяйствующего субъекта. Плюсом применения методики является удобство для принятия управленческих решений в области налогообложения предприятия. Минусом является излишняя сложность и трудоемкость расчета, что в свою очередь не позволяет оценить налоговые риски [10].

М.С. Власова предлагает исчислять уровень налоговой нагрузки в собственных источниках формирования оборотных средств, используя формулу:

$$\text{Ну} = \text{ДЕЛЬТАН} / \text{СОС}$$

Ну – устойчивость налогообложения;

ДЕЛЬТАН – величина налоговых отчислений в год;

СОС – собственные оборотные средства предприятия.

Показатель налоговой устойчивости имеет обусловленные преимущества перед показателями налоговой нагрузки, так как с его помощью можно не только контролировать величину оборотных средств предприятия, но и анализировать обязательные платежи в бюджет. Вместе с тем этот коэффициент нуждается в совершенствовании, так как не учитывает всех аспектов налогообложения, влияющих на деятельность хозяйствующих субъектов [4].

В научной литературе можно встретить разные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Различие их проявляется в толковании таких ключевых моментов, как количество налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также определение интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов.

Каждый из рассмотренных подходов по-своему применим. Однако, прежде чем приступить к отбору методики, нужно реально представлять, что для полноценного анализа требуется показатель, который бы увязывал величину налогового бремени предприятий с возможностями их развития на основе самофинансирования.

Далее, для каждой отрасли народного хозяйства необходимо заняться поиском «критической точки» налоговой нагрузки, т.е. разработать отраслевые нормативы предельной налоговой нагрузки, основанные на анализе доли материальных затрат, затрат на оплату труда и амортизации в добавленной стоимости.

Нормативы должны иметь максимальные и минимальные значения и применяться в зависимости от бюджетных потребностей, а также приоритетов экономического развития отраслей.

Использованные источники:

1. Постановлении Правительства от 23.06.2006 № 391 «Об утверждении Методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины».
2. Приказ Федеральной налоговой службы от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. Приказа ФНС РФ от 10.05.2012 № ММВ-7-2/297@).
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов // www.economy.gov.ru.
4. Власова М.С. Разработка механизма управления экономической устойчивостью горного предприятия при мониторинге его обязательных платежей. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М.С. Власова. - М.:, 2003.
5. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы, 2005. № 4.
6. Крейнина М.Н. Влияние налоговой системы на финансовое состояние предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 4.
7. Литвин М.И. Амортизационные отчисления как фактор налоговой защиты коммерческой организации // Финансы. 2002. № 4.
8. Островенко Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: Обобщающие и частные показатели системы // Аудиторские ведомости. 2009. № 9.
9. Юрзинова И.Л. Об адаптации хозяйствующего субъекта к существующим условиям налогообложения // Налоговая политика и практика. 2008. № 11.

10. Налоговая нагрузка на отрасли: диспропорции, которые опасно устранять
// http://ria.ru/research_rating.

Грибанова О.С.

Дьяконова А.В.

маркетинг, 5 курс

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

БЕНЧМАРКИНГ

На современном этапе экономического развития общества одним из ключевых факторов, определяющее текущее состояние мировой экономики, является глобализация мирового хозяйства, значимым проявлением которой выступают интегративные тенденции в межстрановых взаимодействиях. Процессы глобализации и интеграции в экономическом взаимодействии и взаимовлиянии государств усиливают конкуренцию на рынках товаров и услуг. В этой связи и именно в таком ключе (интенсификация взаимодействия зарубежных и отечественных компаний и рост конкуренции во внутреннем рынке) следует рассматривать и состоявшееся вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Бенчмаркинг нацелен на две переменные:

- конкурентоспособная себестоимость;
- конкурентная дифференциация продукта/услуги и их цена.

Использование бенчмаркинга позволяет предприятию сформировать собственную команду внутренних консультантов, получить опыт проведения организационных изменений и, таким образом, создать базу для дальнейшего совершенствования организации и управления с опорой на собственные силы [1].

Цель бенчмаркинга состоит в том, чтобы на основе исследования надежно установить вероятность успеха предпринимательства. Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и не является новшеством для большинства предприятий, хотя он является более детализированной и упорядоченной функцией, чем метод или подход конкурентного анализа.

Что касается применения бенчмаркинга в российском предпринимательстве, то он был применен для анализа деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-У» в 2011 году. ООО «ЛУКОЙЛ-У» совместно с дочерними предприятиями осуществляет добычу нефти и газа в 26 административных районах Прикамья и республики Башкортостан.

Группа предприятий «ЛУКОЙЛ-У» осуществляет пользование 86 лицензиями на пользование недрами с целью поиска, разведки и добычи углеводородов. Добыча нефти осуществляется на 95 месторождениях, на которых эксплуатируется порядка 6,3 тыс. добывающих скважин.

В последние годы добыча нефти по Группе предприятий «ЛУКОЙЛ-У» неуклонно растет. Так, за период 2002-2011 гг. она выросла на 28% и достигла рубежа в 12,7 млн. тонн.

Таблица 1. Производственные показатели

Основные показатели	Ед. изм.	2008	2009	2010	2011	2012
ООО «ЛУКОЙЛ-У»	тыс. тонн	11702	12126	12615	12696	13300
Объем добычи нефти						
Объем добычи газа	Млн. куб. метров	969	999	1019	1028	1210

В первую очередь бенчмаркинг помогает Обществу добиться преимущества над другими предприятиями отрасли, а также будет использован как средство поиска инноваций и позволит находиться на переднем крае конкурентоспособности. Последние исследования показывают, что бенчмаркинг – это третий по популярности используемый инструмент.

Успешный бенчмаркинг в результате принесет Обществу значительную и ощутимую выгоду:

- поэтапные изменения в работе и инновациях;
- улучшения качества и производительности;
- улучшение в процессе индикативного измерения деятельности предприятия [3].

Бенчмаркинг также окажет положительный эффект на те аспекты, которые необходимы для поддержки постоянного улучшения работы Общества, например:

- повысится внимание к работе Общества, внутри Общества будут открыто обсуждаться сильные и слабые стороны;
- изучение опыта других методов придаст больше уверенности в развитии и применении новых методов и подходов;
- будет больше вовлекаться и мотивироваться персонал в рамках программ внутренних изменений на предприятия;
- повысится желание обмениваться с другими компаниями решениями общих проблем и достигать консенсуса в проведении изменений;
- лучше будет видна «общая картина» и развернется более широкая перспектива взаимодействия факторов, которые способствуют внедрения наилучшего опыта;
- повысится качество сотрудничества и придет понимание взаимодействия между и внутри организаций.

За последние десять лет бенчмаркинг стал одним из эффективных и признанных методов совершенствования бизнеса и входит в число самых популярных инструментов управления. Данные различных зарубежных

исследований свидетельствуют о вовлечении в процесс эталонного сопоставления от 60 до 90% компаний. В России уже появляются фирмы, использующие бенчмаркинг в качестве элемента стратегии повышения конкурентоспособности, но пока таких компаний единицы. Для большинства же руководителей «бенчмаркинг» - это незнакомое слово, а как обычный анализ конкурентов или маркетинговое исследование. Однако потенциал бенчмаркинга велик, и в ближайшее время эталонное сопоставление займет свое законное место в арсенале менеджеров [2].

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Прогнозирование. Реинжиниринг. Бенчмаркинг. «Питер», 2009. - с 306.
2. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ». Саратов, 2011. – с. 7.
3. Михайлова Е.А. Бенчмаркинг. Благовест-В, 2002. с 176.

*Григоращенко В.Г.
магистрант РГППУ*

*Российский государственный профессионально – педагогический
университет
Россия, г. Нижний Тагил*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

*Аннотация: в статье предложены пути совершенствования
принятия инвестиционных решений по результатам исследования.*

*Ключевые слова: инвестиции, оценка инвестиционного риска,
эффективность проекта.*

Одной из актуальных проблем, связанных с эффективным развитием российской экономики и ее различных отраслей является оживление инвестиционного процесса. Однако этому препятствуют высокие риски, из-за которых сегодня в реальный сектор экономики инвестиции вкладываются в недостаточных объемах как отечественными, так и зарубежными инвесторами. Таким образом, для развития российской экономики возникает острая необходимость поиска эффективного выхода из создавшегося положения путем активизации в стране инвестиционного процесса. К одной из важнейших составляющих решения данной проблемы следует отнести формирование эффективной системы управления инвестиционными решениями и проектными рисками в различных отраслях национальной экономики.

Инвестиции - совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов с целью увеличения накоплений и получения прибыли. Действующее предприятие может инвестировать в

новое оборудование для расширения производства, потому что дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными. Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также затрагивать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличить количество продаж, и, таким образом, коммерческую прибыль от большего объема деятельности.

При выборе направления вложения капитала одним из основных критериев служит оценка инвестиционного риска. В целом риск в деловых операциях - это экономическая категория, отражающая степень успеха (неудачи) фирмы в достижении своих целей с учётом влияния контролируемых и неконтролируемых факторов.

Для оценки сложившейся ситуации и принятия оптимального инвестиционного решения автор применяет систему взвешенных критериев. Сам процесс оценки осуществляется в три этапа.

На первом формируются самые важные критерии, необходимость выполнения которых не вызывает сомнений. Альтернативные варианты оценивают по этим критериям (которые, в сущности, являются критериями ограничения) и разделяют на группы: соответствующие требованиям, не соответствующие, возможные и ожидаемые и «сомнительные». Используются методы оценки эффективности инвестиций, основанные на динамических и статических показателях. Для выбора окончательного решения по инвестиционным проектам необходимо определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от среднего.

Для окончательного вывода и более полной оценки проектов необходимо провести оценку показателей по экономической эффективности, как в разрезе производства, так и по финансам (с расчетом потока дисконтированной чистой прибыли), а также провести оценку коммерческой эффективности проекта с расчётом косвенных показателей эффективности. Проведём стандартный метод количественного анализа неопределённости на чувствительность проектов, который заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае физического объёма продаж, себестоимости и цены реализации), подстановке их в финансовую модель проекта и расчёте показателей эффективности проектов при каждом таком изменении.

На следующем этапе была составлена сводная таблица ожидаемых технико-экономических показателей (ТЭП) при пессимистичном сценарии реализации инвестиционных проектов и проведена оценка по следующим видам экономической эффективности:

– коммерческую эффективность проекта.

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

На третьем этапе производится корректировка возможных рисков и определяются методы по снижению рисков с помощью комплекса мероприятий (пилотный проект), определяющий достижение и согласованность по стратегическим целям, а также установление принципиальной архитектуры (уровни управления). Главным направлением предварительного анализа рисков является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчётах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Самый верный приём совершенствования принятия инвестиционных решений на предприятии в условиях неопределённости – компетентное управление проектом, начиная с момента создания и, включая последующие этапы его функционирования. Система управления проектом, прежде всего, предполагает оценку проектных рисков и эффективности вложений, результаты оценки позволяют в дальнейшем выбрать наиболее оптимальный способ снижения рисков. Оценка проектных решений и рисков с ними связанных производится в процессе планирования проекта и включает качественный и количественный анализ.

Результаты инвестирования относятся к будущему периоду времени, поэтому с уверенностью прогнозировать результаты его осуществления проблематично. Инвестирование на предприятии выполняется с учётом возможных рисков. Результаты внедрения интегрированной системы – системы ТЭП уже сегодня приносят, хоть и пока небольшие, свои результаты - большинство сотрудников увидели положительный эффект от проделанной в течение последнего времени работы. При этом обеспечивается более тесная увязка процессов планирования, организации, управления, контроля и регулирования движения материальных, финансовых, организационных, управленческих и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечной целевой точки.

*Григорьева Д.Р., к.п.н.
доцент
кафедра «Математические методы в экономике»
Тыл В.В.*

*студент 4 курса
Набережночелнинский филиал
ФГАОУ ВПО Казанский Федеральный Университет
Россия, г.Набережные Челны*

ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты информационных технологий в экономике. Информационные технологии стали мощной отраслью мировой экономики. Ни одна развитая страна не может отказаться от того, чтобы стать частью мирового информационного пространства

Ключевые слова. Информационные технологии, информация, компьютерный интеллект

В настоящее время все страны мира идут по пути информационного прогресса. Информация стала безальтернативным источником развития и благосостояния многих народов; информационные ресурсы и технологии подняли науку и технический прогресс на беспрецедентный уровень по сравнению с тем, что обеспечили в прошлом физика, механика, химия и электродинамика, вместе взятые [1].

Сегодня информация пронизывает все сферы деятельности экономических субъектов, она обеспечивает всем безотказный механизм управления. Информация- это не просто рычаг для принятия решений, она обеспечивает предприятию стратегическое преимущество над конкурентами. Наиболее многочисленными пользователями являются специалисты по маркетингу , отделы по сбыту товаров и управленческое звено предприятия. Российский путь к информационному обществу сформировался за счет факторов научно- технического, социально- экономического и культурного развития. Россия не стоит на месте и постепенно движется к новой информационной системе. Конечно, многие новинки приходят в нашу страну из других более развитых стран, как то, что в США с 2000 года уже можно было приобретать билеты на авиаперелеты через интернет, к нам же такая услуга пришла совсем недавно, но главным остается то , что Россия все же прогрессирует [2].

Сегодня уровень применения компьютерного интеллекта является одним из главных показателей технологического развития как для государств, так и для отдельных областей человеческой деятельности. Технически Интернет сможет связать более 600 млн компьютерных сетей. Затраты на новые технологии , зачастую превышают затраты на приобретение основных производственных фондов. По другим критериям,

американские фирмы тратят приблизительно 1,5-3% своих доходов на информационные технологии [3].

Экономическое лидерство США во многом определяется доминированием в развитии современных информационных технологий. Уже в 1993 году в докладе Альберта Гора "Высокоскоростные информационные магистрали" развитие информационной инфраструктуры было провозглашено в качестве важнейшей стратегической цели. Еще в 1991 году конгрессом США был принят «Закон о высоко производительном компьютеринге» (High Performance Computing Act of 1991 (Public Law 102-194))[4].

Формируются так называемые метатехнологии, использование которых, автоматически ставит страну в приоритетное положение и определяет степень конкурентоспособности экономики в целом.

Самый верхний уровень метатехнологий формируют метатехнологии мегарынка как самого общего и универсального регулятора всей производительной деятельности. В их число входят разного рода биржи как способы оптовой продажи и одновременно определения цен на товары и акции; различные системы оценок деятельности - такие, как разнообразные индексы и соотношения национальных валют, и т.п.

Что касается России, то у нас есть один из редчайших ресурсов нашего времени- знание. Потенциал информационной экономики дает России шанс использовать эти накопленные знания для достижения высоких экономических показателей и полноправного, эффективного участия в современном глобальном пространстве. Крайне медленно развивается российский научный Интернет. Мэтры российской науки в отличие от своих зарубежных коллег не только из индустриально развитых стран, но и из Восточной Европы, как правило, не выставляют результаты деятельности своих научных групп в Интернете, не выпускают полноценные электронные журналы со свободной - без рецензий научного начальства - возможностью публикаций, не создают электронные базы данных в своей области исследований. Парадоксально, что чем более устаревают результаты работы большинства российских ученых и инженеров, тем выше становится их самооценка, тем более нарастает страх перед возможностью безвозмездного использования этих результатов[5].

Положение с использованием компьютерного интеллекта в российском производстве можно назвать катастрофическим. Несмотря на постоянный рост количества компьютерной техники, по современным мировым стандартам использование компьютерного интеллекта крайне неэффективно не только в изделиях и производственных технологиях, но, прежде всего, в организационной деятельности, т.е. в управлении. Даже самые примитивные компьютерные программы для делопроизводства и бухгалтерии отсутствуют или неэффективно используются в большинстве предприятий и организаций. В то время, когда компьютерный интеллект

резко ускорил сроки разработки новых изделий (например, в ведущих автомобильных фирмах мира новая модель современного автомобиля разрабатывается и испытывается за 18 месяцев), в России по-прежнему процесс разработки изделий и технологий растянут на многие годы [6].

У Интернет- компании более высокие темпы роста, чем у компании традиционных секторов экономики. Сетевые возможности рассматриваются уже не в качестве конкурентного преимущества, а в качестве необходимого инструмента для ведения успешного бизнеса в современных условиях. « В сетевой экономике основная цель фирмы – не максимизация ценности фирмы, а максимизация ценности фирменной сети», - так выражает эту мысль К.Келли [7].

В деятельности фирмы Интернет играет важную роль: сначала предприятие использует Сеть только в качестве рекламы или маркетингового хода, а затем Интернет используется для соединения хозяйствующих субъектов воедино, затем для трансформации компании, когда процессы автоматизируются полностью.

В условиях глобальной экономики существует проблема взаимодействия в банковском секторе, которая при усложнении финансовой жизни может выливаться в кризисные варианты. Риск возникновения кризисной ситуации усиливается несовершенством самой технологической структуры виртуального рынка. Лидером по оказанию банковских услуг онлайн является Швеция, что объясняется высокой степенью оснащенности ПК [8].

В существующих условиях, обращаясь к российским перспективам использования информационных технологий, не стоит забывать о экономической ситуации и проблемах инновационной сферы в России. Падает рейтинг страны по способности к инновационной деятельности, а следовательно, низка конкурентоспособность страны [9].

В нашей стране уже используются такие необходимые услуги как интернет-банкинг, электронное правительство. Но на сегодняшний день государственные программы ИТ пока еще воспринимаются как высокотехнологичные изобретения, а не средства доступа к электронным услугам. Не многие люди в России пользуются оказанием дистанционных консультаций или осуществлением электронных закупок. Тогда как в более развитых странах граждане научились доверять интернет ресурсам. Использовать информационные технологии необходимо, прежде всего, для управления этими ресурсами, а web-порталы, цифровые подписи и электронный документооборот должны стать сопутствующими инфраструктурными инновациями. Необходимо активнее пропагандировать возможности преимущества удаленной работы. С помощью разнообразия программ любой рядовой сотрудник может совершать работу на дому. В Европе уже давно существуют организации, которые активно сотрудничают с рабочими со всего мира [10].

Из науки ушло примерно 20–25% ученых, квалифицированных инженеров и программистов. На сегодняшний день в нашей стране работает менее 10% всех ученых и инженеров-разработчиков мира, тогда как в США — 40% [11].

Россия обладает огромным потенциалом для развития космических исследований и компьютерных разработок. Основные усилия необходимо направить именно на эти отрасли. На протяжении долгого времени Россия была среди лидеров по космическим разработкам, но сейчас страна сдает позиции и вперед вырываются такие страны как США, Китай и Франция. Что касается компьютерных разработок, то они продвигаются, но медленно.

Использованные источники:

- 1) Е.В. Филимонова, Н.А.Черненко, А.С. Шубин «Информационные технологии в экономике».
- 2) И.А.Стрелец «Сетевая экономика»
- 3) <http://www.i-u.ru/biblio/%&Ovr2/socupr.zip>
- 4) <http://alldisser.com/part/ref-56083.html>
- 5) Оpec.ru
- 6) <http://www.dslib.net/econom-teoria/formirovanie-rynochnoj-infrastruktury-v-uslovijah-informacionnoj-jekonomiki.html>
- 7) http://www.opec.ru/library/article.asp?d_no=5758&c_no=19&c1_no=
- 8) Kelly K. «New rules for the new economy.»
- 9) http://www.financialmanager.ru/ekonomika.raw?element=d6e902e1-5c95-4896-b88b-f792c5bdf61f&item_id=394&method=download&task=callelement
- 10) <http://biofile.ru/geo/7431.html>
- 11) http://knowledge.allbest.ru/international/3c0a65625a2bc78b4c43b89521316c27_0.html

*Григорьева Е.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный
технический университет"
Россия, г. Уфа*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Предпринимательство является важным элементом рыночной экономики, без которого невозможно гармоничное развитие государства. Оно во многом определяет структуру, качество валового национального продукта, а значит, и темпы экономического роста [5]. И если раньше Россия активно поддерживала развитие крупных и масштабных компаний, то в настоящее время она старается сократить число фирм-монополий и увеличить число малых предприятий, поскольку именно последние способствуют поддержанию конкуренции в экономике, обеспечивают прирост около 2/3 рабочих мест, что сокращает безработицу, обеспечивает

занятость населения и развивает экономику страны в целом. Малые предприятия очень эффективны, поскольку стараются внедрять инновации, формируют и поддерживают конкурентную среду, способствуют преодолению социального неравенства и т.д.

Актуальность исследования малого предпринимательства в том, что оно имеет большое значение для экономики, а именно, во-первых, его развитие способствует экономическому росту, во-вторых, обеспечивает занятость населения, в-третьих, формирует и поддерживает конкурентную среду, в-четвертых, способствует преодолению социального неравенства и т.д. Именно поэтому государство поддерживает эту форму бизнеса, предоставляя различные субсидии и льготы, оказывая значительную финансовую поддержку. На сегодняшний день основным документом, регламентирующим деятельность в сфере государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ, является Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1].

Данное исследование посвящено динамике развития малого бизнеса в Российской Федерации за 2011-2013 гг. [6]. Число предприятий в рассматриваемый период максимальным было в 2012 году, а в 2013 году наблюдается значительное сокращение малых фирм. Аналогична динамика финансирования. Максимум наблюдается так же в 2012 году, а в 2013 сокращение данного показателя (рис. 1).

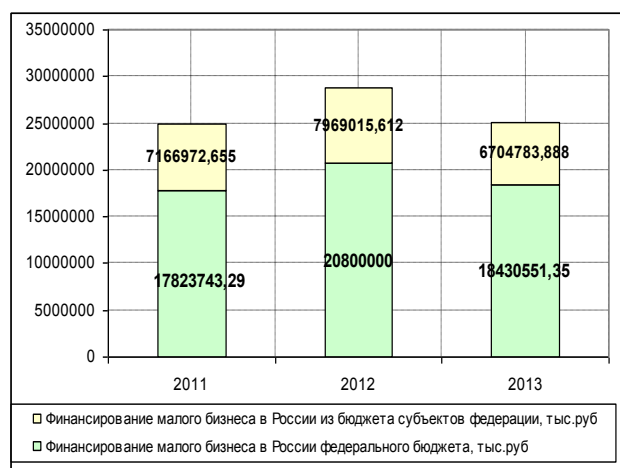
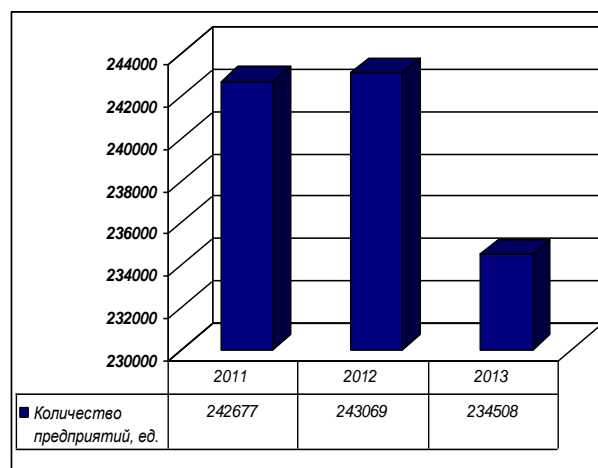


Рис. 1. Динамика числа предприятий и финансирования малого бизнеса в РФ

Примечательно, что такие важные показатели деятельности малых фирм, как средняя численность занятого населения на предприятиях и обороты компаний также имеют тенденцию к сокращению в 2013 году (рис. 2).

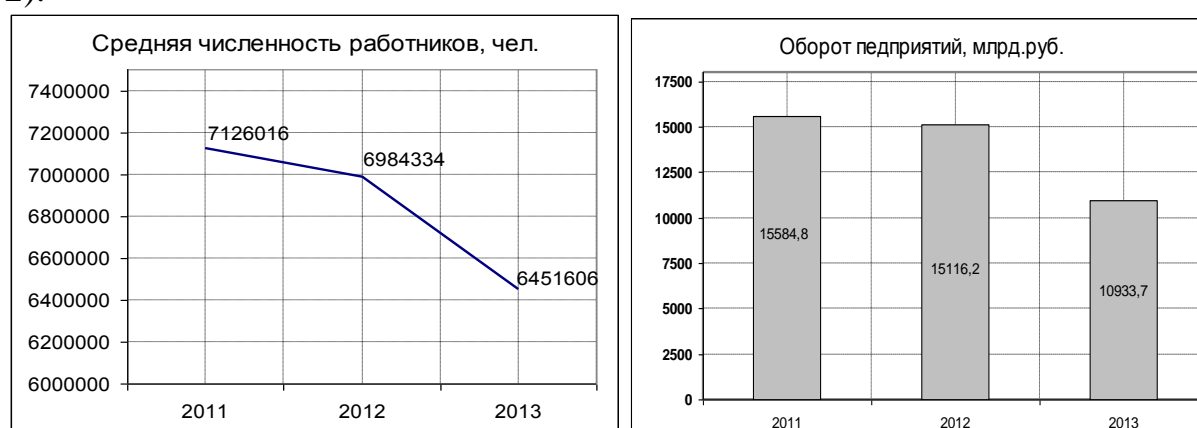


Рис. 2. Динамика средней численности работников и оборота предприятий в РФ

Таким образом, можно наблюдать тенденцию к сокращению ряда показателей деятельности фирм малого бизнеса, причем обозначилось сокращение финансовой государственной поддержки малого

предпринимательства, что представляет собой одну из проблем в этом направлении. Отсюда представляется возможным сформулировать прямую зависимость деятельности малого бизнеса от поддержки со стороны государства.

Следующей проблемой является территориально неравномерное развитие российского малого предпринимательства. Равномерная территориальная аллокация предприятий малого бизнеса будет способствовать развитию экономики страны и повышению уровня активности в бизнесе по всей территории Российской Федерации, особенно в местах концентрации большого количества промышленных предприятий [3].

Еще одной проблемой представляется дифференциация в отраслях деятельности. Большая часть фирм малого бизнеса осуществляет свою деятельность в сфере торговли (43%), недвижимости (19%), в промышленном производстве (10%), строительстве (около 13%) и др. (15%). Следует отметить, что в научной сфере предприятий малого бизнеса почти не наблюдается, а это значит, что Россия почти не может конкурировать в инновационной сфере (рис.3).

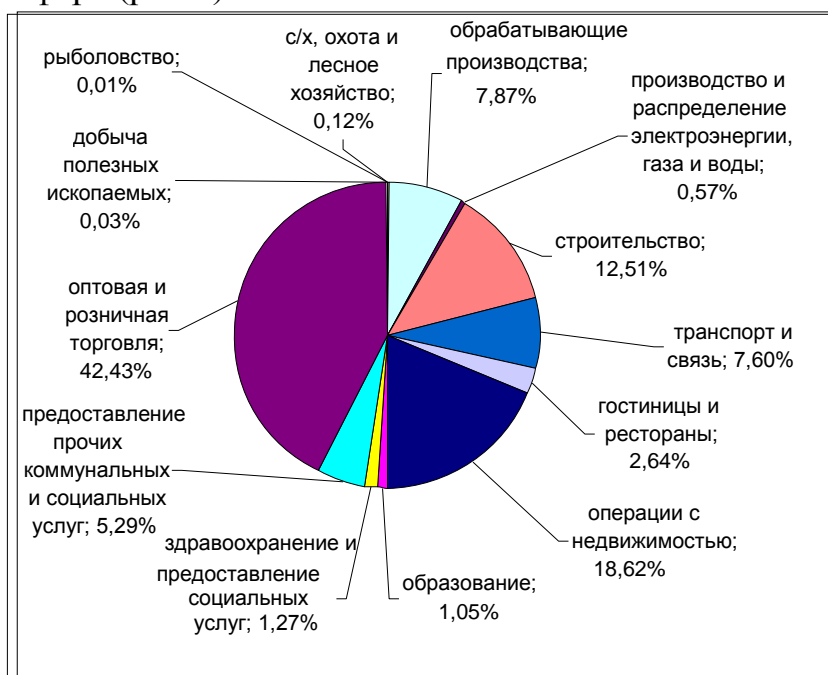


Рис. 3. Сферы деятельности малых предприятий в РФ за 2013 год

Для Российской Федерации очень важно, что малые фирмы позволяют сформировать и расширить средний класс общества, который выступает гарантом политической стабильности [2]. Решение различных задач, касающихся развития малого бизнеса, в настоящее время рассматривается двумя палатами Федерального Собрания и Правительством Российской Федерации.

Совершенствование законодательства, касающегося малого предпринимательства, предполагает координацию и объединение местных, региональных и федеральных органов власти.

К настоящему времени уже приняты экономические и политические меры, которые направлены на развитие малого предпринимательства в России. Среди них выделяют принятие законов, в которых идет речь об устранении барьеров для ведения предпринимательства на федеральном и региональном уровне и внесение поправок в Налоговый кодекс России и уменьшение ставки налога на прибыль. Введение единого социального налога с регрессивной шкалой отчислений дало возможность фирмам платить меньше налогов и увеличить заработную плату работникам [4].

Министерство экономического развития России акцентирует внимание на том, что помощь малому и среднему бизнесу является приоритетом для правительства РФ. Объявлено, что будут предоставлены субсидии на выкуп недвижимости или на покрытие расходов по аренде помещения, на которых проходит производственный процесс; будут увеличены центры микрофинансирования, гарантийные фонды и т.д.; а также предполагаются большие расходы по финансированию проектов в инновационной сфере.

По прогнозу Министерства экономического развития основные направления государственной поддержки малых предприятий на 2014-2030 годы будут способствовать снижению уровня финансовой нагрузки от избыточных административных барьеров для предпринимателей, снижению финансовых расходов, которые связаны с ведением предпринимательской деятельности, расширению имущественной поддержки, удешевлению и упрощению доступа к объектам коммунальной инфраструктуры и совершенствованию трудового законодательства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Предпринимательство: Учебник / Лапуста М.Г. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.
3. Кетько Н.В., Зарафутдинов Р.Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. - 2011. - № 9 Вып. 1 (191). - С. 23-28.
4. Мильнер Б., Орлова Т. Малый бизнес: проблемы организации и управления // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 4.- С.20-24
5. Мильнер Б., Орлова Т. О государственной системе поддержки малого бизнеса // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 5. - С. 24-29.
6. Федеральная служба государственной статистики. Адрес документа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/metod/prom/met_mp.htm.

*Гришина А.М.
студент 5 курса*

*Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
Россия, г. Санкт-Петербург*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СНИЖЕНИЯ ШУМА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ МАШИНИСТА ПДМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «АПАТИТ» КИРОВСКИЙ РУДНИК

ОАО «Апатит» осуществляет разработку Хибинских месторождений апатит-нефелиновых руд и входит в число крупнейших мировых производителей фосфатного сырья для производства минеральных удобрений.

Одна из самых распространенных специализаций машиниста на рудниках ОАО «Апатит» - профессия машиниста ПДМ (погрузочно-доставочной машины). Свою работу машинист осуществляет на ПДМ SANDVIK TORO 400E.

Анализ условий труда машиниста ПДМ показал, что самыми неблагоприятными факторами трудового процесса являются его напряженность, действие вибрации и шума.

Шум, превышающий определенные пороговые значения, наносит вред здоровью и работоспособности людей, начиная от слабого душевного и телесного расстройства и заканчивая серьезными заболеваниями. Это также приводит к экономическим потерям, вызываемые простоями оборудования в связи с болезнью или преждевременным уходом на пенсию обслуживающего персонала из-за чрезмерного влияния шума. Среди основных последствий воздействия шума на организм человека особое значение приобретает тугоухость. Для людей с поврежденным слухом трудности в понимании речевых сигналов могут отразиться на их профессиональных способностях и повысить вероятность несчастных случаев на производстве.

Предельно-допустимый уровень (ПДУ) шума составляет 80 дБА в октавной полосе со среднегеометрической частотой 1000 Гц [1]. По данным статистики «о состоянии профессиональной заболеваемости в Российской Федерации в 2011 году» при интенсивности производственного шума в 85 дБА профессиональная **тугоухость** у 5% работников, при 90 дБА – у 10%, при 100 дБА – у 12%, при 110 дБА – у 34% [2].

Из анализа страховых случаев по профзаболеваниям на долю нейросенсорной тугоухости в ОАО «Апатит» приходится 23%. При этом динамика профессиональной тугоухости у машинистов ПДМ Кировского рудника имеет тенденцию к росту. Если в 2010г. – регистрировали 8%, то в 2012г. – 15%.

В настоящее время на Кировском руднике в качестве средства индивидуальной защиты против шума используют противoshумные

вкладыши, недостатками которых является низкая эффективность, короткий период использования.

В этой связи было предложено в качестве СИЗОС использовать противошумные наушники. Для сравнительного анализа по эффективности защиты и экономической целесообразности были выбраны 3 модели наушников СОМЗ-3 ПУМА, СОМЗ-5 ШТУРМ, VENITEX SUZUKA 2.

В табл.1 и табл.2 представлены технические характеристики средств индивидуальной защиты от шума.

Таблица 1

Вид СИЗОС Технические характеристики	Вкладыши	Наушники 15)		
		СОМЗ-3 ПУМА	16) СОМЗ - 5 ШТУР М	18) VE NITEX Suzuka 2
Снижение уровня шума, дБ	10	26	30	27
Производитель	Интертекстиль, Россия	ОАО «Суксунский оптико-механический завод», Россия	ОАО «Суксунский оптико-механический завод», Россия	Delta Plus (Франция)
Масса, г	5	250	250	257
Срок годности	одноразовые	1 год	1 год	1 год
Цена, руб.	7,00	130,00	295,00	379,37
Затраты в год на одного машиниста ПДМ, руб/год	3360,00	130,00	295,00	379,37

Таблица 2

Снижение уровня звукового давления, дБ

Среднегеометрическая частота, Гц Вид СИЗОС	125	250	500	1000	2000	4000	8000
Вкладыши	10	10	10	13	24	29	25
Наушники СОМЗ-3 ПУМА	11	12	19	26	30	40	35
Наушники СОМЗ-5 ШТУРМ	10	14	22	30	32	38	32
Наушники VENITEX Suzuka 2	8	14	19	27	25	31	29

Для того чтобы выбрать оптимальный вариант, обеспечивающий эффективную защиту от шума, были проведены расчеты в соответствии с представленной формулой [3]:

$$L_i - (L_{эi} + L) \leq L_{дон} \quad (1.1)$$

где L_i - уровень шума на рабочем месте, дБ; $L_{эi}$ - эффективность средства индивидуальной защиты органов слуха на конкретный его вид (уменьшение шума), дБ; L - поправка на надежность защиты; $L_{дон}$ - допустимый уровень шума по санитарным нормам, дБ.

Поправка на надежность L для полос 125, 250, 500 Гц равна – 5 дБ, для полос 1000, 2000, 4000, 8000 Гц – 10 дБ.

Все результаты расчета сведены в общую таблицу 3 и построен график 1 эффективности средств индивидуальной защиты.

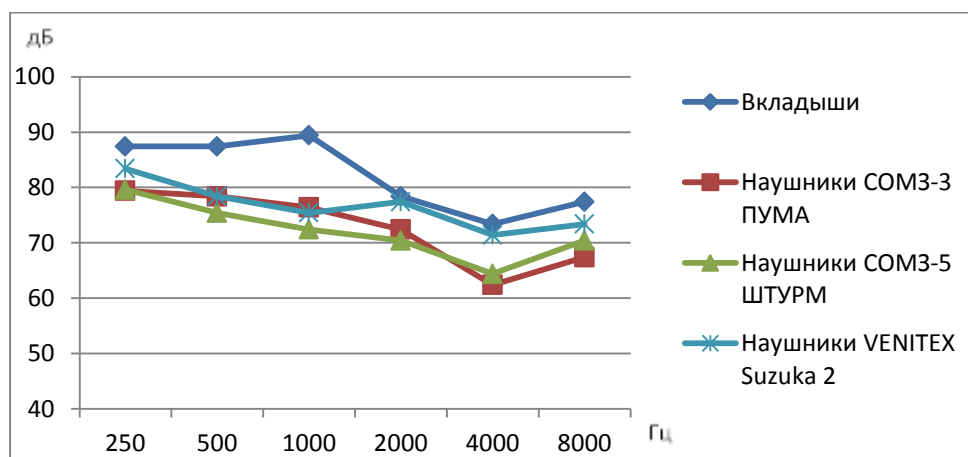
Таблица 3

Расчет эффективности средств индивидуальной защиты органов слуха, дБ

Среднегеометрическая частота, Гц \ Вид СИЗОС	250	500	1000	2000	4000	8000
Вкладыши	87,4	87,4	89,4	78,4	73,4	77,4
Наушники COM3-3 ПУМА	79,4	78,4	76,4	72,4	62,4	67,4
Наушники COM3-5 ШТУРМ	79,6	75,4	72,4	70,4	64,4	70,4
Наушники VENITEX Suzuka 2	83,4	78,4	75,4	77,4	71,4	73,4

График 1

Эффективность средств индивидуальной защиты органов слуха от частоты



Из данных в таблице 3 видно, что применение наушников всех моделей будет способствовать эффективному снижению уровня шума ниже ПДУ (80 дБ). Таким образом, решающим моментов в выборе модели наушников будет их стоимость. Поскольку наушники COM3-3 ПУМА являются самыми дешевыми из всех 3-х моделей, то расчет экономической эффективности был произведен именно по этой модели.

Стоимость одной пары противошумных вкладышей составляет 7 руб.

Стоимость в год составит: $C_1 = N \cdot n \cdot q \cdot Ц,$ (1.2)

где N – количество смен в год; n – количество пар вкладышей, используемых в смену; q – число машинистов ПДМ; $Ц$ – цена одной пары вкладышей, руб.

$$C_1 = 240 \cdot 2 \cdot 62 \cdot 7 = 208320 \text{ руб}$$

Стоимость одной пары противошумных наушников СОМЗ-3 ПУМА составляет 130 руб.

Стоимость в год составит: $C_2 = n \cdot Ц,$ (1.3)

где n – количество пар наушников; $Ц$ – цена одной пары наушников, руб.

$$C_2 = 62 \cdot 130 = 8060 \text{ руб}$$

Экономия от перехода на наушники СОМЗ-3 ПУМА составит:

$$Э = C_1 - C_2 \quad (1.4)$$

$$Э = 208320 - 8060 = 200260 \text{ руб/год.}$$

Таким образом подводя итог по проделанной работе можно говорить о том, что рост заболеваемости профессиональной тугоухостью машинистов ПДМ Кировского рудника и требования предъявляемые к данной специальности при профессиональном отборе определяют актуальность и практическую необходимость снижения шума на рабочих местах.

Применение наушников по сравнению с противошумными вкладышами является более гигиеничным и эффективным. Обеспечивается снижение шумовой нагрузки на 20 дБ при явном экономическом эффекте.

Использованные источники:

1. СН 2.2.4/2.1.8562-96. Санитарные нормы по шуму.
2. Информационный сборник статистических и аналитических материалов «О состоянии профессиональной заболеваемости в Российской Федерации в 2011 году», под. ред. Главного врача ВБУЗ ФЦГиЭ Роспотребнадзора к.м.н. А.И. Верещагина, М.: 2012.
3. Производственная безопасность: Учебное пособие / Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет). Сост. С.Г. Гендлер, И.А. Павлов: СПб, 2008.

Гуляева А.В.
студент
Говако И.Б., к.э.н.
доцент

кафедра «Финансов и налогообложения»

БашГУ

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Уфа

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНИХ ЦЕН НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ БЕЗИН И ПОСТРОЕНИЕ ЕГО ПРОГНОЗА

Аннотация: В статье рассматривается показатель средних цен на автомобильный бензин, проводится его оценка и прогнозирование. Так же проводится оценка достоверности прогноза и расчет ошибки прогнозных значений.

Ключевые слова: эконометрическое моделирование, прогнозирование, авторегрессионная модель скользящего среднего, ошибка прогноза.

Известно, что с каждым годом цены на бензин по России растут, что влечет за собой повышение цен на проезд в общественном транспорте и средств на содержание машин у автовладельцев, и множество других последствий. В связи с этим был выбран ряд, отображающий средние цены производителей на автомобильный бензин и будет проводиться его анализ и построение прогноза. Отсюда заметно, что данный вопрос актуален и поэтому было бы интересно написать подходящую для получения прогноза эконометрическую модель, описывающую выбранный показатель

Данные представлены ежемесячные с января 1994 года по ноябрь 2013 года, всего 225 наблюдений, измеряются в рублях за тонну. Построение модели будет проводиться на основе интервала времени с января 1994 года по сентябрь 2013 года для удобства построения прогноза и оценки степени его достоверности. Построим график ряда, чтобы провести визуальный анализ данных (рис.1).

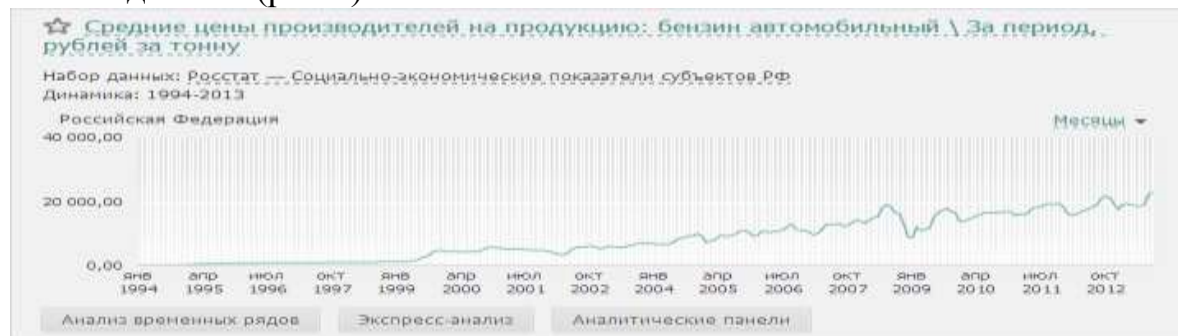


Рисунок 1. График, отображающий средние цены производителей на бензин автомобильный.

Заметим, что до октября 1999 года ряд очень медленно растет без каких-либо колебаний, далее появляются колебания, которые свидетельствуют о наличии повышений цен на бензин и их снижение. Это в свою очередь зависит от цен на нефть. Из рисунка видно, что в январе 2009 года произошло резкое падение уровня ряда. Это резкое падение связано с тем, что в 2008 году были проведены расследования антимонопольных организаций, когда на ряд нефтяных компаний были наложены миллиардные штрафы. И тогда это действительно принесло результат. Цены на бензин снизились примерно на 10-12 процентов. Но затем вновь идет восстановление уровней ряда и их повышение. Так же существует мнение автовладельцев, что ежегодно цены на бензин растут в зависимости от времени года, что может привести к сезонности в рассматриваемом показателе. Но заметим, на графике ряда не прослеживается постоянных периодических колебаний, другими словами в данных сезонной компоненты нет, но для большей уверенности проведем анализ выборочных автокорреляционной (АКФ) и частной автокорреляционной (ЧАКФ) функций (рис. 2).



Рисунок 2. Выборочные автокорреляционная и частная автокорреляционная функции.

Видно, что на первом рисунке лаги медленно затухают, что говорит о наличии тренда в данных. Из второго рисунка можно сделать вывод о том, что сезонности в ряде нет, так как значим лишь первый лаг, остальные лаги не выходят за предел верхней и нижней доверительной границы.

Ранее мы убедились, что выбранный временной ряд содержит в себе тренд, но так же в нем отсутствует сезонная компонента. Для прогнозирования показателя можно оценить и удалить из данных тренд, и получив ряд обладающий свойствами стационарности, построить модель авторегрессии скользящего среднего с параметрами p и q (далее $ARMA(p;q)$). Так же был проведен расширенный тест Дики – Фуллера на определение вида процесса ряда. По результатам теста можно сказать, что на 5% - ом уровне значимости мы отвергаем гипотезу о наличии единичного корня и делаем вывод, что ряд стационарен вокруг тренда, тип модели с константой и трендом, то есть наш процесс тренд – стационарный (TSP – trend stationary process). Это процесс, содержащий в себе линейный тренд,

как и было замечено ранее по результатам исследования АКФ. Значимых лагов в уравнении нет.

Для того чтобы построить модель ARMA(p;q) нужно удалить тренд из исходных данных. Удалим его при помощи линейной функции времени, данный вид тренда был выбран посредством выбора между линейным трендом и полиномами второй и третьей степени. Он оказался наиболее подходящим к исходным данным и наиболее статистически значимым, так же сумма квадратов остатков модели при линейном тренде оказалась наименьшей из трех рассматриваемых. Уравнение тренда выглядит следующим образом:

$$m_t = -18003,96 - 91,4213t + \varepsilon_t$$

(-38,2557) (56,2399)

Таким образом мы удалили тренд и можно переходить к построению модели ARMA(p;q). Для этого подберем параметры авторегрессии и скользящего среднего (p и q). На основе t-статистики Стьюдента и анализа остатков была выбрана модель ARMA(1;1), не содержащая константу (рис. 3).

Y = [AR(1)=0,7150, MA(1)=- 0,4519]

Фактор	Коэффициент			
	Значение	Стандартная ошибка	t-статистика	Вероятность
при AR(1)	0,7150	0,0066	152,8857	0,0000
при MA(1)	- 0,4519	0,0620	6,1606	0,0000

Рисунок 3. Коэффициенты модели авторегрессии скользящего среднего.

Модель выглядит следующим образом:

$$y_t = 0,7150y_{t-1} - 0,4519\varepsilon_{t-1} + \varepsilon_t$$

(152,8857) (6,1606)

Все коэффициенты в модели значимы, это видно по t-статистике Стьюдента. Таким образом мы получили модель для прогнозирования показателя.

Построив прогноз на основе полученной модели ARMA(1;1), мы получим следующие результаты (табл. 1).

	Фактическое значение (y)	Прогнозное значение (\hat{y})	Остатки	Ошибка прогноза σ (%)
Октябрь 2013	21 673,00	24354,28	-2 681,28	2,12
Ноябрь 2013	21 086,00	23782,35	-2 696,35	2,12

Таблица 1. Прогнозные и фактические значения средних цен на бензин.

Сверив фактические значения показателя и прогнозные можно рассчитать ошибку прогноза по формуле:

$$\sigma = \frac{|y - \hat{y}|}{y} * 100\%.$$

Результаты представлены в таблице 1. Заметно, что данное значение ошибок прогноза не превышает пяти процентов, что говорит об адекватности модели и ее качестве.

Таким образом была построена модель, описывающая данный показатель, которая позволила получить прогноз, и он оказался качественным и достоверным. Можно сделать вывод, что данная модель подходит для дальнейшего прогнозирования.

Использованные источники:

1. Айвазян С.А., Бродский Б.Е. Макроэкономическое моделирование: подходы, проблемы, пример эконометрической модели российской экономики //Прикладная эконометрика [Электронный ресурс]. Электрон. журн. - М.: "Синергия ПРЕСС", 2006.№2. 85-111с. Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>, свободный.
2. Канторович Г.Г. Анализ временных рядов (курс лекций). - М.: Экономический журнал ВШЭ, 2003. 129 с.
3. Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. и др. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. Елисеевой И.И. – М. :Финансы и статистика, 2007.576 с.
4. Веб - инструмент моделирования и прогнозирования Prognosz Platform и инструмент Prognosz. Data Portal [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: <https://university.prognosz.ru/biu/go>, свободный.

*Гумерова Г.Ф.
студент 4 курса*

кафедра государственного и муниципального управления

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.

профессор

БГАУ

Россия, г. Уфа

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ

В нашем обществе с эволюцией научных и технологических подходов стало возможным решение многих проблем, в т.ч. в сфере здравоохранения, которые до этого времени считались неразрешимыми. Это утверждение неоспоримо относится и к суррогатному материнству, т.к. данная процедура стала возможной после появления и развития технологий искусственного и экстракорпорального оплодотворения.

Необходимо отметить, что заявление о суррогатном материнстве было оглашено еще в 1980 г. в США. Однако, если руководствоваться трактовкой понятия «суррогатное материнство», закрепленной на международном уровне (а именно формулировкой Всемирной организации здравоохранения в 2001 г.- *гестационный курьер*), то первый зафиксированный случай суррогатного материнства относится к 1989 г.

Именно тогда в Великобритании генетическими родителями выступила третья сторона, а не сама суррогатная мать, как при случае в США [4].

В российском законодательстве первое упоминание суррогатного материнства встречается в Семейном кодексе РФ, но значение этого термина в данном нормативно-правовом акте не раскрыто, т.к. законодатель не дал официального определения этому явлению. Основываясь на подходе ВОЗ в Федеральном законе от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» суррогатное материнство закреплено как вынашивание и рождение ребенка (в том числе преждевременные роды) по договору, заключаемому между суррогатной матерью (женщиной, вынашивающей плод после переноса донорского эмбриона) и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям. При этом суррогатная мать не может быть одновременно донором яйцеклетки[5].

Во многих странах, например, в Австрии, Германии, Франции, Швеции, Норвегии суррогатное материнство запрещено законом. В Бельгии, Финляндии, Ирландии, Греции запретов на него не наложено, но и сам процесс никак не регулируется с точки зрения существующего законодательства. В Великобритании, Дании, Испании, Израиле, Нидерландах, Австралии, Канаде под запретом реклама и подбор суррогатных мам, но вполне допустимо вынашивание ребенка, при котором женщина, носящая ребенка, не получает финансового вознаграждения. В США, ЮАР, Украине и Казахстане коммерческое суррогатное материнство по закону разрешено. После вступления в силу выше обозначенного федерального закона Российская Федерация также относится к странам, где законодательно разрешено суррогатное материнство.

Правовое регулирование суррогатного материнства имеет большое значение, хотя это явление и не может быть полностью урегулировано нормами права. Учитывая современное состояние и перспективы дальнейшего развития РФ и общества в целом, целью деятельности всех участников программы суррогатного материнства должна быть защита их прав и законных интересов.

В Российской Федерации институт суррогатного материнства получил свое признание, но правовое регулирование находится на недостаточном уровне. Например, российское законодательство в настоящее время на стороне суррогатной матери. Приоритетное право решать судьбу ребенка принадлежит именно ей. Генетические родители получают законные права на материнство и отцовство только после отказа суррогатной матери от ребенка. На практике были случаи, когда генетическим родителям вообще отказано в материнстве и отцовстве [1]. Суррогатная мать по закону, официально считаясь матерью, может безо всяких проблем оставить ребенка

себе. Она может пойти на это как в силу материнских чувств, возникших к вынашиваемому ребенку, так и с целью шантажа генетических родителей. Последний вариант развития событий для генетических родителей является наиболее конфликтным. За рубежом при оформлении родительских прав приоритет признается за законными родителями, которые по медицинским показаниям не могли иметь ребенка и изъявили желание воспользоваться методом суррогатного материнства. А по украинскому законодательству родителями ребенка автоматически записываются его генетические родители и при этом согласия суррогатной матери не требуется.

Положительной стороной существующего законодательства в данной области является то, что порядок регистрации ребенка проходит обычным путем, т.е. генетическим родителям выдается свидетельство о рождении ребенка. В Семейном кодексе РФ не упоминается срок, в течение которого суррогатная мать должна отказаться от ребенка. Максимально это может быть один месяц - период, установленный законодательством об актах гражданского состояния для регистрации рождения ребенка в органах ЗАГС. Согласие женщины, родившей ребенка (суррогатной матери), должно быть выражено в письменной форме и заверено руководителем медицинского учреждения, в котором проводилась имплантация эмбриона. Супругам выдается справка обычного образца о рождении у них ребенка этим медицинским учреждением, которая затем представляется в органы ЗАГС для регистрации рождения ребенка. Регистрация рождения ребенка и запись о родителях производится по правилам, предусмотренным п. 1 ст. 51 Семейного кодекса РФ: отец и мать, состоящие в браке между собой, записываются родителями ребенка в книге записей рождений по заявлению любого из них[6].

Также проблемным остается вопрос участия желающих в программе суррогатного материнства. По современному российскому законодательству суррогатной программой могут воспользоваться супружеские пары, чей брак официально был зарегистрирован в момент имплантации эмбриона суррогатной матери. Таким образом, одинокие женщины, желающие иметь собственного ребенка, но не имеющие по состоянию здоровья такой возможности, не могут воспользоваться данной программой.

Таким образом, законодательство Российской Федерации в части правового регулирования вспомогательных репродуктивных технологий, к сожалению, в настоящий момент весьма далеко от совершенства. Возникновение и неразрешенность подобных проблем ставит на повестку дня необходимость разработки и принятия специального законодательного акта, более подробно регулирующего вопросы суррогатного материнства.

Использованные источники:

1. Дронова Ю.А. Что нужно знать о суррогатном материнстве: учеб.пособие. - М.: Городец, 2007. – 112 с.

2. Свиридонова Т.И. Гражданско-правовое регулирование суррогатного материнства: учеб.пособие. - СПб., 2006. – 25 с.
3. АйварЛ.К. Правовые проблемы суррогатного материнства. Законодательные предложения // Представительная власть - XXI век. - 2008 .- № 5/6.- С. 8-14.
4. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»: (ред. от 23.07.2013) // СПС. Консультант Плюс. Версия Проф.
5. Семейный кодекс РФ от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ : (ред. от 02.07.2013) // СПС. Консультант Плюс. Версия Проф.
6. Статья о суррогатном материнстве. – URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Суррогатное_материнство

*Гурина М.А., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал
РАНХиГС
Россия, г. Липецк*

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОКАХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: РЕЛИГИОЗНЫЙ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ

Историческая эволюция различных способов производства, торговли, обмена и т.д. показывает глубокую связь с историей религий. Основные положения национальных и мировых религий включают в себя не только и не столько свод духовных правил, регулирующих поведение человека в обществе, но и охватывают нравственные проблемы личности и социальных групп, в которыми они сталкиваются в повседневной хозяйственной и экономической деятельности; регулируют божественным авторитетом и моральными правилами определенный тип имущественных отношений и указывают на виды деятельности, которые благоприятны и полезны для занятия. До сегодняшнего дня религия во многих странах остается важным мировоззренческим институтом, который формирует духовные стимулы деятельности и нравственные критерии экономического поведения человека в обществе. Через призму нравственных правил и норм человек опосредует возможности своего материального бытия [5].

В этой связи при исследовании исторического опыта модернизации в России, мы будем опираться на религию, которая особенно в дореволюционный период развития нашей страны формировала мировоззренческие основы отношения к трудовой и предпринимательской деятельности, влияла на экономическую культуру хозяйства в России. Православное понимание мира иначе влияло на процессы модернизации и ее особенности протекания в сравнении с западными (протестантскими) социокультурными установками. Уместно вспомнить, что на начальном этапе управление формировалось именно как инструмент коммерческой и религиозной деятельности.

Как известно, подготовительный этап модернизации в западных странах начался с распространения идей, разрушивших старую и сформировавших новую систему общественных ценностей, с построения новой культуры, изменения идентичности людей. Именно изменение культурной идентичности рассматривается теоретиками модернизации как необходимое условие успешности, а её смена говорит о завершённости определённой фазы модернизационного цикла [6, с.22].

В XIX веке отечественные исследователи западной культуры во всю пишут о её человекоцентричности. Формируется принципиально иная культура модернизации на Западе в период XIX-XX веков, в результате которой появляется её социальный субъект - личность, которая разделяет идеи индустриализации, отказа от традиционного уклада и принципы рыночной экономики и активно претворяет их в жизнь. Тип личности, нацеленный на активное воздействие на внешний мир, стремящийся к материальному успеху, материальному богатству, удовлетворению собственных возрастающих потребностей, получил название «экономический человек» (*homo economicus*).

Исследования нашего отечественного опыта того периода показывают, что как бы ни была важна смена поколений техники и технологии, главным объектом любой эффективной модернизации всегда остаётся само общество, призванное обеспечить её общественно-политическую и социально-экономическую среду.

Известно, что инновационные процессы мотивируют общество на отвечающее его запросам экономико-технологическое развитие, тогда как модернизация подразумевает и создание необходимых для этого институциональных предпосылок, а также соответствующую им социализацию человека.

Капиталистические институты, воспроизводящие определённый социально-экономический и политический порядок и формирующие соответствующие архетипы поведения в обществе, начали складываться в те же времена и в России. Их возникновение было связано с реформами патриарха Никона и последовавшим за ними расколом в Русской Православной Церкви.

На протяжении XVIII–XIX веков под влиянием православия в России формируется отличная от западной модель купеческо-предпринимательской деятельности. Большинство российских предпринимателей имеют крестьянские народные корни. «Морозовы, Корзинкины, Рябушинские, Бахрушины и многие другие были выходцами из народа; они сами или их деды и прадеды пришли из деревень с котомками и в лаптях, впоследствии стали миллионерами, но в нравственном развитии, в привычках, в быту они оставались неизменными, только столичная жизнь отшлифовала их внешне», – писал один из авторов-мемуаристов о российских предпринимателях второй половины XIX века, их устремлениях, внутренних стимулах к деятельности [7; 12, С.36].

Важным для понимания хозяйственной модели того периода является то, что российские предприниматели, вышедшие из крестьянства, были

христианами по своему воспитанию и традициям (как правило, представителями Русской Православной Церкви и старообрядчества). Крупный московский купец Н.П. Вишняков, например, писал: «Как у отца, так и у матери, основы мировоззрения и морали покоились на религиозных началах, а в нашей среде религиозность почти всегда отождествлялась с державностью...» [11, С.38]. Купечество в России XVIII–XIX веков было буквально проникнуто христианством, ощущало свою связь с православием и ревностно соблюдало утверждённые веками правила [7].

Купцы воспринимали свой успех в делах, как данный Богом, знали, что им дается много, но и щедрость их оставила потомкам великое культурное наследство. Проявляя личное усердие в труде, они с готовностью отдавали приобретенное, не считая его только своим.

Формировавшееся на новых началах предпринимательство впитывало в себя обе струи православия – новое («никонианское») и старообрядческое («древнее»), и до некоторых пор мирская общественная деятельность их представителей мало чем различалась. Новое купечество, представляющее собой класс капиталистических предпринимателей, как и его предшественники, достаточно лояльно относилось к императору, прилагая большие усилия для решения задач не столько личного обогащения, сколько общественной направленности [7].

В середине XIX века государством предпринимаются попытки создания социального порядка по либеральной модели. В реформах Александра II было намечено преобразование не только государственных, но и социально-экономических институтов. С освобождением крестьян от крепостной зависимости, созданием механизмов земского самоуправления, ослаблением административной регламентации частного предпринимательства в стране пробиваются ростки гражданского общества, формируются новые социальные институты.

В конце XIX века, когда «производящий» капитализм в России стал перерождаться в финансово-монополистический, начал меняться весь спектр социального поведения, культурных ориентаций и предпочтений купечества, их конфессиональной принадлежности, а также методов хозяйствования. Основной новацией было усиление банковского, финансового капитала, постепенное обретение им превосходства над промышленным. При этом, сами русские предприниматели чувствовали в этом изменении что-то чуждое, противоречащее интересам дела. Один из купцов Рябушинских, Владимир Павлович, писал о банковском деле как лестнице, ведущей вниз.

В конце 1920-х годов В.П. Рябушинский более критично стал оценивать события и факты. Он считал, что в третьем и четвертом поколениях вера в Божий промысел в отношении богатства исчезла, а вместе с ней разрушалось патриархальное единение хозяина и рабочего. Появился тип «западного капиталиста конца XIX века, для которого не был проблемным вопрос – почему я богат, для чего я богат? Богат – и дело с концом, мое счастье» [11, С.39].

Однако, по мнению того же автора, в начале XX века возник и другой, «чисто русский» тип капиталиста, пытавшегося восстановить патриархальный тип хозяина. В целом, можно согласиться с мнением председателя Общества купцов и промышленников России О. Гарцева в том, что «русский бизнес богат традициями. Мораль его основана на православной вере, гуманизме и человеколюбии. В России, как ни в одной другой стране, была развита благотворительность».

В купеческой среде деньги не возводились в культ, а ростовщичество (равно как и компроментация конкурентов) строго осуждались. Свободное время купцы посвящали благоустройству родного города, попечительской деятельности учебных учреждений, развитию медицины и культуры. Уникален опыт управления своим делом и активной социальной деятельности династии предпринимателей Серебряковых. Эффективно развивая и расширяя своё дело, царицынские предприниматели, тем не менее, не забывали о нуждах родного города, строили театральные, культурные, образовательные и общественные здания на свои личные средства. На пожертвования царицынских меценатов создавались крупные общеобразовательные и благотворительные заведения, развивался общественный транспорт, благоустраивался и озеленялся город. Не забывали они и о бедных, обездоленных, создавали попечительские советы, миссия которых - оказать помощь нуждающимся.

Таким образом, для предпринимателей рубежа XIX–XX столетий имущественные пожертвования, содержание странноприимных домов, приютов, медицинских и учебных заведений были делом чести и нравственного долга перед Богом и обществом. В те времена считалось нормой, если богатые и влиятельные люди благоустраивают родные города, дарят им школы, больницы, библиотеки, музеи, строят и содержат эти учреждения. Возрождение духовных традиций и привнесение в практику управления бизнесом опыта отечественных предпринимателей прошлого сегодня позволило бы возродить уникальные механизмы создания и внедрения новшеств с учётом особенностей русского характера, требований современных технологий и институциональных особенностей внешней среды.

Как указывалось выше, некоторые особенности развития трудовой деятельности в условиях модернизации дореволюционной России имело старообрядчество. В основе старообрядческой практики определённого социального поведения лежали действия общины: её члены были согласны постоянно надзирать друг за другом, выявлять, осуждать, если надо, наказывать нарушителей и, в конечном счете, заставить массы участвовать в формировании нового человека, перевоспитывать самих себя.

Именно особое отношение к производству, собственности, к товару, к людям, создающим и потребляющим эти товары, позволило старообрядчеству стать, несмотря на активное противодействие власти, выдающейся экономической силой. В XVIII и особенно в XIX веках старообрядцы демонстрировать активность в предпринимательстве, в частности в

мануфактурном производстве, в торговле. В их среде появились предпринимательские династии Гучковых, Морозовых, Рябушинских, Прохоровых и других, которые стали впоследствии известны и как меценаты, «благотворители», сделавшие очень много для русской культуры. По имеющимся данным, староверы владели от 60 до 75% капиталов дореволюционной России.

Исследования показывают, что модернизация производства по старообрядческим канонам отталкивалась от рынка покупателя, старообрядческое предпринимательство изначально ориентировалось на то, что надо делать лучший товар и продавать его по высшей цене. Для старообрядчества в первую очередь была характерна личная ответственность за дело, тогда как традиционная этика больше склонялась к тому, чтобы сильнее привязать человека к руководителю, вождю, царю, государю, сделать его максимально зависимым от них. Старообрядчество в решении важнейшего этического вопроса, что более ценно - человек или общество, личность или государство, однозначно ответило в пользу ценности человеческой личности, её неприкосновенности, личной ответственности за себя и за свои деяния.

В настоящее время Русская Православная Церковь поддерживает частное предпринимательство, однако считает, что если частный принцип доведен до предела, когда предприниматель на пути получения прибыли переступает нравственные законы, то это должно получать моральное и социальное неодобрение как со стороны религиозного института, так и со стороны государства, политиков и общества в целом. В будущем, развивая такую позицию, мы сможем сформировать собственные этические законы и правила ведения бизнеса, управления модернизационными процессами, основанные на глубоких постулатах православной культуры и, несомненно, вступающие в противоречие с культурой неограниченного потребления Запада.

В начале XX века в результате реформ П.А.Столыпина, в основе которых лежал европейский рационализм, далёкий от существовавшей в стране патриархально-общинной хозяйственной культуры, в стране на основе развития собственной культурной идентичности была создана довольно мощная социальная прослойка активных и эффективных мелких собственников-землевладельцев, способствовавшая бурному развитию рыночных отношений в сельском хозяйстве, особенно в Сибири и Зауралье. Можно утверждать, что это была единственная за всю российскую историю успешная модернизация, опиравшаяся на тех, кто мог от нее выиграть [11, С.25].

Прогрессивность реформ Столыпина сломала феодальные ограничения и расчистила путь капиталистическому способу хозяйствования.

Следует признать, что российская власть в своих попытках установления нового социального порядка исторически была в большей степени ориентирована на усиление механизма принуждения и подавления властными методами, чем на либеральные институты управления поведением людей.

Западная цивилизация сделала человека законопослушным, утвердила ценности либеральной культуры, установила приоритет человека перед государством. Как мы выяснили выше, это обусловлено протестантским мировосприятием западного человека, которое в своей основе в качестве главных имеет представления о свободах и правах человека, правовом государстве в целом и вытекающее отсюда понимание личности, отдельного индивида и его «естественных прав», в том числе, право частной собственности. В ходе модернизации элита этих стран стала базисным носителем национальной идентичности.

Сегодня многие из стран, не относящиеся к группе G7, встают на путь модернизации своих экономических систем, добавляя к традиционной концепции собственную национальную позицию. В таком случае модернизацию можно рассматривать как порождение не только внешних, но и внутренних факторов, поскольку интеллектуальные силы и политические элиты этих стран пытаются создать благоприятные условия для достижения обществом более высоких стандартов развития с учётом западного опыта.

Страны классического модерна выросли из своего традиционного состояния и развиваются сегодня благодаря естественной социокультурной динамике, тогда как для остальных стран мира модернизация стала ответом на требования общества модерна.

Как показывает исторический опыт, необходимым условием успешной модернизации служит единство социальной, идеологической и культурной мобилизации развивающегося общества. Идея эффективной модернизации принадлежит не только какой-то партии или национальному лидеру, она должна охватывать все слои общества и не оставлять места вариационности взглядов. Модернизации, не подхваченные обществом, не ставшие для него непреходящей ценностью быстро заканчиваются авторитарными контрреформами. Только нашедшие позитивный отклик у людей идеи модернизации образуют стержневой фактор развития общественной культуры.

В подобной ситуации правомерен вопрос - смогут ли своеобразие национальной истории, социо-культурная самобытность стимулировать инновационное обновление общества и экономики или же они будут препятствовать ему.

Мы разделяем точку зрения ряда исследователей, которые считают, что для успешной модернизации общества и осуществления экономических преобразований необходимо формирование особой культуры и осознание новых духовных ценностей как базиса развития духовных отношений. Любое общество, стоящее на пути модернизации сначала воспринимает идеи обновления на концептуальном уровне и только потом находим им практическое воплощение в реальных объектах материального производства. Помимо заимствованных идей модернизации извне часто формируется собственная национальная позиция, которая не умаляет её роли в переустройстве общества в конкретных исторических условиях [3, 4, 12].

Каждая страна идёт своим историческим путём, обусловленным собственным императивом выживания и с учётом своеобразия природных факторов, сложившихся социо-культурных и духовных традиций. Вместе с тем, история, культура и духовные традиции разных народов взаимопроникают друг в друга, исключая возможность полной изоляции особенно на современном этапе развития мирового сообщества.

Таким образом, каждый народ формирует собственную уникальную культуру общества, одновременно являясь отражением мировой истории. Поэтому в исследовании различных аспектов развития конкретной страны, в нашей статье – вопроса социальной модернизации, необходим системный подход, предполагающий изучение внутренних и внешних факторов, определяющих успех реализации модернизационных процессов.

Выбрав путь модернизации, руководство любого государства должно понять, что именно из культуры своей страны должно оставаться неизменным, а что подлежит трансформации с целью создания новой самобытности как способа жизни развивающегося общества.

Использованные источники:

1. Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века. М.: Логос. 2003. С. 5–6.
2. Кузьмин В. Служить и проповедовать // Российская газета. 2011. 4 февраля.
3. Лэйард Р. Счастье: уроки новой науки: пер. с англ. И.Кушнарёвой. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.
4. Моисеев А.Д., Аксенова М.А., Гурина М.А. Социальные, культурные и духовные аспекты модернизации: отечественный и зарубежный опыт //Социально-экономические явления и процессы. 2014. №1. С.53-62
5. Паин Э. Культура - это судьба// Дружба народов. 2008. № 2. С.22-32.
6. Садикова О. Г.Труд и хозяйственно-экономическая деятельность в Русском Православии// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право: 2010.Том: 2 № 11.
7. Торкунов А. Мир становится другим // Мир и политика. 2009. Январь. № 1(28). С.16.
8. Хачатурян А. Модернизация и социальное дисциплинирование в России // Проблемы теории и практики управления. №3. 2013. С.25.
9. Элбакян Е.С. Религиозная мотивация и духовно-этическое обоснование трудовой деятельности (на примере христианских конфессий)// Труд и социальные отношения. №2. 2012. С.38.
10. Культура Кореи: этапы развития. Сайт журнала «Дом солнца» [Электронный ресурс] // <http://www.sunhome.ru/journal> (Дата обращения 27.08.2013).
11. Ситников А. Православие и проблемы модернизации России. Раздел – Общество [Электронный ресурс]/ Информационно-аналитический портал <http://old.pravostok.ru/ru/journal/society/index.php?id=20> (Дата обращения 26.08.2013).

12. Торкунов А. Дипломатия как двигатель модернизации. 2010. 5 августа. [Электронный ресурс] URL: <http://opec.ru/1301637.html> (Дата обращения: 18.08.2013).

Гусакова М.С.

студент

Швецова Е.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

**ФГБОУ ВПО «Самарский Государственный Экономический
Университет»**

Россия, г. Самара

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРМИНАЛЬНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: На современном этапе развития рынка логистических услуг инновационной формой организации мультимодальных перевозок является внедрение управляющих терминально-логистических центров. Реализация по проекту строительства на территории России терминально-логистических центров приведет к значительному повышению эффективности российской транспортной системы страны за счет снижения транспортных издержек, повышения скорости доставки грузов и устойчивости всей транспортной системы.

Ключевые слова: Логистика, логистические услуги, терминально-логистический центр, мультимодальный терминал.

На сегодняшний день рынок логистических услуг в России активно развивается, и география рынка становится шире. В связи с этим возникает ряд проблем, которые препятствуют оказанию качественных логистических услуг. Одной из них является то, что в основном в России логистические услуги представлены в виде отдельных операций. В других странах, где география рынка так же велика и спектр логистических услуг довольно разнообразен принято оказывать комплекс услуг для более оптимальной организации материального потока. Существует ряд условий, которые можно выделить для использования логистики в организации материального потока:

-экономическая эффективность для всех участников логистического процесса;

-рациональное использование технических и транспортных средств;

-наличие грамотного и квалифицированного координатора логистической перевозки.

На современном этапе развития рынка логистических услуг инновационной формой организации мультимодальных перевозок является внедрение управляющих терминально-логистических центров.

Терминально-логистический центр-крупный транспортно-логистический комплекс, в состав которого входят ряд элементов:

- Модуль автомобильного транспорта
- Контейнерный терминал
- Терминалы для грузов промышленного назначения
- Центр таможенного оформления грузов
- Складской комплекс
- Деловой центр
- Административно-хозяйственный модуль.

В России процесс становления данных комплексов только начинает свое развитие. Реализация по проекту строительства на территории России терминально-логистических центров приведет к значительному повышению эффективности российской транспортной системы страны за счет снижения транспортных издержек, повышения скорости доставки грузов и устойчивости всей транспортной системы, а так же позволит открыть новые возможности для развития логистики в России и повысить инфраструктуру отдельных регионов страны.

По прогнозам экспертов внедрение терминально-логистических центров позволит увеличить грузооборот на каждом из видов транспорта на 15,8 % , а так же суммарный объем рынка оценивается в 750-950 млн.тонн, сейчас он составляет 250-300 млн тонн. Для создания четкой системы необходимо так же внедрение достаточного числа одновременно вводимых в эксплуатацию объектов опорной сети , обеспечивающих инфраструктурную возможность организации сетевого бизнес-процесса и достижения максимального уровня осуществления логистики.^[1] Существует ряд преимуществ которые реализуются при внедрении терминально-логистических комплексов:

- Сокращение транспортных издержек и повышение эффективности за счет координации поставок- введение различных автоматизированных компьютерных программ, позволит более точно, быстро и правильно рассчитывать оптимальный путь от поставщика до потребителя, а так же квалифицированного персонала непосредственно контролирующего весь путь движения материального потока ;

- Сокращение потребности в складских помещениях за счет объема запасов- централизованное регулирование спроса и предложения позволит обеспечить гибкие графики поставок и распределения продукции, что позволит минимизировать запасы, и следовательно, избавиться от лишних складских помещений;

- Развитие инфраструктуры регионов где размещается данный комплекс или один из его элементов- введение в эксплуатацию новых объектов позволит повысить уровень развития регионов, создать

^[1] Носков В.А., Носков И.В. Роль транспортных услуг в устойчивом развитии регионов в мировой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета . 2013. №12 (110). С. 103.

оптимальные условия экономического и социального роста региона , обеспечить создание новых инженерных и транспортных сооружений;

-Координация взаимодействия логистических и производственных процессов- позволит за счет правильности построения прогнозов , графиков поставок, плана производства осуществлять контроль за деятельностью различных подразделений компании , а так же за счет создания средств надежной и удобной связи между оперативными работниками;

-Сокращение времени поставки- за счет улучшения качества обслуживания и в соответствии с установленными графиками выхода и движения транспортных средств по заданным маршрутам;

-Снижение финансовых рисков- предусматривает разработку единой тарифной системы, сопоставимой на разных видах транспорта с целью создания наиболее благоприятных условий для рационального использования, а также правильного распределения доходов при смешанных перевозках;

-Увеличение числа оборотов экспорта и импорта- увеличение числа оборотов за счет внедрения новых систем и повышения качества и скорости обслуживания обеспечит выход на новые рынки сбыта, сотрудничество с другими государствами, активную поддержку предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день уже началось введение таких объектов в эксплуатацию. Примером может служить терминально-логистический комплекс «Белый Раст», который расположен в Московской области. Компания ОАО «РЖД» проводит работы по созданию системы современных терминально-логистических центров на сети российских железных дорог. Самарская область так же примет участие в создании перспективной сети терминально-логистических центров.^[2]

Создание таких центров позволит региону выйти на новый рынок качественных логистических услуг, повысить экономические показатели, осуществлять международную торговлю и развитие производства. Согласно проекту Стратегии развития железнодорожного транспорта РФ до 2030 года , Самарская область находится среди первых регионов, в которых планируется построить терминально – логистический центр. Самарский ТЛЦ будет представлять собой крупный комплекс по переработке, складированию, таможенной очистке грузов и контейнеров. В ближайшей перспективе в Самарской области планируется построить шесть логистических центров, обслуживающих грузопотоки. В их числе будет : грузовой терминал, мультимодальный терминал, терминал по обработке грузов речного, железнодорожного и автомобильного транспорта, авиационный грузовой терминал. Данная сеть терминалов центра будет способствовать повышению грузооборота, что позволит региону выйти на

^[2] Электронный ресурс –[www.transproekt.ru]- Начало>Архив новостей>Новости – По материалам ИА РИА-Недвижимость

новый уровень развития рынка логистических услуг, а так же позволит сотрудничать с другими регионами, более рациональным образом распределять грузопотоки крупнотоннажного транспорта, осуществлять его таможенное оформление, складирование и быструю доставку до места назначения, так же это позволит уменьшить поток большегрузных автомобилей на территорию города, что является благоприятными условиями для улучшения экологии , сокращению числа пробок.^[3]

Так же это способствует развитию инфраструктуры региона за счет создания новых рабочих мест, внедрения различных компьютеризированных систем управления на терминалах обслуживания, позволяющих осуществлять прогнозы, расчеты, обеспечивать бесперебойность функциональных циклов, координировать движение товарных потоков между входящими в систему распределительными центрами. Строительство новых и реконструкция старых дорожных сетей позволит создать широкий транспортный узел распределения .^[4]

Таким образом реализация проекта терминально-логистических комплексов по всей России открывает новые возможности для развития рынка логистических услуг. Это позволит экономить время при осуществлении перевозок , четко координировать маршрут поставки товаров, владеть информацией в режиме реального времени, оказывать полный перечень услуг , связанный с различными особенностями товаров , а так же это открывает новые возможности для развития бизнеса и предпринимательства, улучшает состояние инфраструктуры городов, способствует развитию международных связей.

Использованные источники:

1. Агафонова А.Н., Федоренко Р.В. Развитие информационно-логистической инфраструктуры электронной коммерции как фактор активизации региональной розичной торговли//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. №10 (108). С.109-112.
2. Носков В.А., Носков И.В. Роль транспортных услуг в устойчивом развитии регионов в мировой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета . 2013. №12 (110). С. 102-107.
3. Швецова Е.В. Информационное сопровождение в цепях поставок//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013.№9 (107). С. 46-49.
4. Электронный ресурс –[www.transproekt.ru]- Начало >Архив новостей > Новости – По материалам ИА РИА-Недвижимость

^[3] Агафонова А.Н., Федоренко Р.В. Развитие информационно-логистической инфраструктуры электронной коммерции как фактор активизации региональной розичной торговли//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. №10 (108). С.109.

^[4] Швецова Е.В. Информационное сопровождение в цепях поставок//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013.№9 (107). С. 47.

Гусейнов М.Г.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются способы привлечения инвестиций для создания инновационных решений для конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность.

Современный этап развития мировой экономики и экономики России характеризуется усилением конкуренции и возрастающим влиянием инновационной деятельности на темпы экономического роста. На мировом рынке продукты интеллектуального труда имеют более высокую стоимость по сравнению с другими видами продукции. Рынок диктует необходимость создания условий для широкого использования нововведений, усиления инновационной активности в связи с его открытостью и ужесточением конкуренции.

С целью получения устойчивых конкурентных преимуществ компании вынуждены искать новые формы организации своего бизнеса. Одним из факторов, способных повысить конкурентоспособность бизнеса, является активное использование инновационных технологий производства, что повлечет за собой становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды.

Инновации, влияющие на конкурентоспособность предприятий, классифицируются по следующим признакам:

-характеру отношений: социально-экономические, организационные, технологические инновации;

-сфере распространения: управленческие, производственные, технические, социальные инновации;

-предметно-содержательной структуре: продуктовые, процессные и аллокационные инновации.

Исходя из этой классификации, можно определить основные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность.

Влияние социально-экономических инноваций состоит в оптимизации использования ресурсов.

Управленческие инновации - это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах. Данные инновации заключаются в реализации творческой деятельности, направленной на разработку, создание новых управленческих методов и форм. Технические инновации связаны с

использованием новой техники. Это позволит снижать издержки, социальные - с улучшением условий труда, проведением тренингов и мероприятий, направленных на повышение мотивации сотрудников, что повышает сравнительные и конкурентные преимущества.

В 2010 г. только 9,6 % российских предприятий осуществляли технологические инновации; 3,9 % — организационные и 2,6 — управленческие, в том числе маркетинговые.

Далее рассмотрим влияние инноваций и их видов на элементы конкурентоспособности посредством объективных, субъективных, организационных, технологических, внешних и внутренних факторов.

К объективным факторам, которые обусловлены долговременными тенденциями и не связаны с волевыми решениями конкретного субъекта, следует отнести экономические законы, активно воздействующие на инновационную деятельность, а к субъективным факторам, относятся те факторы, действие которых является прямым следствием сознательно принятых решений. К внешним, относятся факторы, которые обуславливают взаимодействие предприятия с экономической и социальной средами. А внутренние факторы можно определить как существенные особенности предприятия, отличающие его от конкурентов и определяющие его инновационную состоятельность.

Так социально-экономические инновации воздействуют через такие факторы, как эффективность производства, сравнительная стоимость сырья и капитал на издержки, сравнительные и конкурентные преимущества и состоят в оптимизации использования финансовых ресурсов.

Организационные инновации оказывают влияние на сравнительные и конкурентные преимущества через все организационные факторы, а также через некоторые внутренние - уровень и динамику цены предложения товара, гибкость ценовой политики на предприятии.[2]

Технологические инновации оказывают влияние посредством технологических факторов на элементы конкурентоспособности (издержки и цену) таким образом, что конкурентоспособность субъекта и объекта повышается на порядок. Технология, используемая производителем, влияет на качество продукции и её себестоимость. Если технология изготовления продукции является новой, полезной и эффективной, она также подлежит правовой защите (например, патентом на способ изготовления), что, естественно, повышает конкурентоспособность продукции, изготовленной по этой технологии. Выбор технологии производства продукции влияет, в первую очередь, на её себестоимость, и здесь уже определяющими становятся экономические параметры и ее оценка конкурентоспособности.

Управленческие инновации воздействуют через организационные факторы на затраты, качество и цену. Они создают сильные конкурентные преимущества современного бизнеса и изменяют привычные принципы, процессы, структуру и практику менеджмента, совершенствуют способы и

инструменты, которыми оперируют менеджеры и влияют, прежде всего, на управленческие процессы.

Производственные инновации оказывают влияние на все элементы конкурентоспособности через экономические и внутренние факторы. Такой вид инноваций, воздействуя через ресурсную и кадровую обеспеченность, уровень менеджмента и сервис повышает конкурентоспособность бизнеса.

Технические инновации воздействуют через технологические факторы и через внешние на сравнительные преимущества, качество и издержки.

Социальные инновации воздействуют через внутренние факторы на качество, цену и затраты.[4]

Крупный бизнес в России относится к одним из самых незаинтересованных участников инновационных процессов. Так, за рубежом доля затрат корпораций на исследования и разработки в общенациональных затратах на НИР (научные исследования и разработки) превышает 65%, а в среднем по странам OECD приближается к 70%. В России ситуация обратная: за счет корпоративного сектора финансируется лишь 20% затрат на НИОКР.

Суммарный объем затрат российского корпоративного сектора на НИОКР более чем в 2 раза уступает бюджету на исследования и разработки компании «Volkswagen». Удельный вес затрат на НИОКР в 4-6 раз ниже, чем у зарубежных конкурентов.

Однако инновационные процессы в стране на уровне малого бизнеса активно развиваются. Так, например, в 2011 году на десятом Конкурсе русских инноваций представлено на 20% проектов больше, чем в 2010 году, а их число за все время проведения конкурса достигло абсолютного максимума. Созданный всего год назад Открытый инновационный университет, ориентированный на популяризацию лучшего опыта инноваций среди регионального изобретательского и студенческого актива, уже располагает несколькими тысячами слушателей.[3]

От внедрения инноваций на предприятии с точки зрения его конкурентоспособности, можно получить следующие эффекты:

Во - первых повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу;

Во - вторых привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу;

В - третьих повышение эффективности производства, трансформирующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

В России с целью повышения конкурентоспособности высокотехнологичных секторов - авиастроение, космический и оборонно-промышленный комплекс, атомная энергетика, для которых характерно наличие крупных компаний с внутрифирменной наукой, сильная вертикальная кооперация, существенный экспортный потенциал будет

оказана государственная поддержка. Основными инструментами поддержки станут государственные программы в соответствующих секторах (а также федеральные целевые программы и подпрограммы государственных программ), в рамках которых будет предусматриваться финансирование наиболее важных и перспективных проектов. Также государственная поддержка будет оказана проектам, позволяющим закрепить российское технологическое лидерство в соответствующих секторах, создать технологии и продукты нового поколения, выиграть конкуренцию с зарубежными производителями на внутреннем и мировых рынках.

Важным станет также расширение и повышение эффективности поддержки высокотехнологичного экспорта, включая предоставление госгарантий.

Использованные источники:

- 1 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года
- 2 Журнал «Эксперт» (www.expert.ru)
- 3 www.oad.rags.ru
- 4 www.dissercat.com

*Гусейнов М.Г.
студент 4 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В РД

Аннотация: В данной статье рассматривается рынок труда РД.

Ключевые слова: рабочая сила, занятость, безработица, прожиточный минимум.

Региональный рынок труда, как отдельно взятый сегмент, может иметь свою специфику развития. В качестве региона для анализа социально - экономических показателей возьмем Республику Дагестан. Необходимо учитывать, что есть трудоизбыточные рынки труда и трудодефицитные, это связано с наличием промышленной инфраструктуры или ее слабой развитостью в регионе. Что существенно влияет на формирование спроса на рабочую силу и ее предложение. Кроме того, конъюнктура рынка труда воздействует на формирование заработной платы работников.

Спрос на рабочую силу определяется общими тенденциями развития экономики. Численность экономически активного населения в РД за 2004 - 2011 годы возросла на 1,7 процента и составила в ноябре 2011 г. 1463,5 тыс. человек, из них в экономике занято 1320,5 тыс. человек. На конец 2012 года произошло снижение данных показателей: численность экономически активного населения до 1364 тыс. человек, занятых в экономике до 1236 тыс.

человек¹⁴⁸. Распределение занятого населения по секторам экономики в сравнении с 2007 годом характеризуется тенденцией сокращения его на предприятиях и учреждениях госсектора (на 3,4 п.п.) и со смешанной формой собственности (10,6 п.п.). При этом наблюдается постоянный рост занятости в частном секторе и на совместных предприятиях (соответственно - на 1,3 п.п. и 1,9 п.п.).

Таблица 2.2

Динамика занятого населения РД за 2007-2011 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Распределение численности занятого населения по секторам экономики (в % к итогу), в том числе	100	100	100	100	100
в госсекторе	38,7	38	38	36,7	35,3
в частном секторе	43,7	45,6	50,3	53,4	55,0
в общественных организациях и фондах	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4
на предприятиях смешанной формы собственности	16,7	15,6	10,7	6,3	6,1
на совместных предприятиях	0,3	0,2	0,5	3,2	3,2
Распределение численности по отраслям (в % к итогу), в том числе	100	100	100	100	100
промышленность	31,7	31,1	30,6	31,2	30,2
сельское и лесное хозяйство	5,8	5,7	5,4	4,6	5,0
строительство	7,5	7,2	7,1	5,8	6,0
транспорт	7,4	7,5	7,4	7,5	8,2
связь	1,3	1,4	1,2	1,2	1,3
торговля, общественное питание	12,5	13,5	14,2	16,1	15,0
жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	6,4	6,4	6,2	6,0	5,8
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	7,9	7,9	8,1	7,9	7,8
образование, культура, искусство, наука и научное обслуживание	12,1	11,9	12,0	11,8	12,1
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2
управление	4,2	4,2	4,1	4,2	4,3
другие отрасли	2,2	2,2	2,7	2,7	3,1
Распределение численности занятого населения по возрасту (%), в том числе	100	100	100	100	100
до 20 лет	1,9	2,0	2,5	2,0	2,0
20 -29 лет	23,0	23,2	23,1	23,2	23,4
30-39 лет	27,2	25,8	24,2	23,3	23,5
40-49 лет	32,2	31,7	32,1	31,6	30,6
50-54 года	8,9	10,4	10,9	11,8	12,5
55-59 лет	4,3	3,4	3,2	3,7	4,6
60-72 года	2,5	3,5	4,0	4,4	3,4
Распределение численности занятого населения по уровню образования (%) в том числе	100	100	100	100	100

¹⁴⁸ <http://dagstat.gks.ru/>

высшее профессиональное	18,8	17,6	18,6	19,0	20,4
неполное высшее профессиональное	2,3	2,4	2,2	1,5	1,2
среднее профессиональное	32,2	32,6	33,8	26,9	26,7
среднее (полное) общее, начальное профессиональное	36,7	40,0	38,0	44,9	44,4
основное общее	7,5	6,5	6,8	6,8	6,7

Источник: <http://dagstat.gks.ru/>

Как видно из таблицы 2.2 за исследуемый период численность занятого населения имела тенденцию роста преимущественно за счет увеличения числа работников в отраслях транспорта (в 1,1 раза), торговли и общественного питания (в 1,2 раза). Наибольшая доля занятого населения в 2011 году наблюдалась в промышленности (30,2%, в том числе в топливной - 10,7%), в торговле и общественном питании (15,0%), образовании (9,9%), здравоохранении, физкультуре и социальном обеспечении - (7,8%), на транспорте (8,2%). В последние годы сокращается занятость в промышленности, жилищно-коммунальном хозяйстве и др. Для остальных отраслей отмечается стабильная ситуация в занятости населения.

Рассматривая возрастную структуру занятых, следует отметить, что значительный удельный вес в ней занимают лица в возрасте 40-49 лет. Наименьший удельный вес граждан - это лица до 20 лет. Сокращение его в группе 30-39 лет и увеличение в категории 60-72 года свидетельствуют о старении рабочей силы. Устойчивость данной тенденции может привести к нежелательным последствиям в экономике.

О повышении качества рабочей силы в регионе свидетельствует рост занятых в экономике с высшим образованием, а также со средним общим и начальным профессиональным. Кроме этого, снижается доля лиц, не имеющих начального образования.

Приоритетными факторами, оказывающими влияние на заработную плату на рынке труда, являются спрос на рабочую силу и ее предложение. Статистически предложение рабочей силы отражается через общую численность безработных и официально зарегистрированную ее часть.

Кризисные процессы в экономике сказались на емкости регионального рынка труда, максимальное число безработных фиксировалось в 2005 году - более 202 тыс. человек. К концу 2012 года численность безработных, определяемых по методологии МОТ, составила 128 тыс. человек. Соответственно уровень общей безработицы снизился с 13,8 % (2005 год) до 9,8 % (2011 год). Регистрируемая безработица, наоборот, увеличилась и составила на конец 2011 года 3,9 %¹⁴⁹.

Из общего числа безработных женщины составляют 50%. Средний возраст безработных 34 года. Около 13 процентов безработных имеют высшее и неполное высшее образование, 16 процентов - среднее профессиональное, 24% - начальное профессиональное и 27 процентов -

¹⁴⁹ <http://dagstat.gks.ru/>

среднее образование. Как показали материалы обследования населения по проблемам занятости, 40% безработных использовали в качестве способа поиска работы обращение в государственную и коммерческую службы занятости, 27 % безработных непосредственно обращались к администрации, работодателю. Средняя продолжительность поиска работы безработными составляет 7,5месяца.

Спрос на рабочую силу определяется потребностью организаций в работниках. На конец 2012 года в распоряжении учреждений службы занятости были 24 тыс. вакансии, это на 24% больше чем в 2011 г., причем пик спроса на рабочую силу пришелся на июнь - 35,1 тыс. человек. На одну заявленную вакансию приходилось 2,1 человека против 3 в декабре 2011. В общей структуре предлагаемых мест доминируют вакансии для рабочих - 78%. За период 2007 - 2012 гг. происходило снижение общей численности безработных и увеличении числа безработных, зарегистрированных в органах ГСЗН. Доля зарегистрированных безработных в общей численности повышалась при ее незначительном понижении в 2010 году (таблица 3). В этом прослеживается усиливающаяся роль государственной службы занятости. Анализ спроса и предложения рабочей силы позволяет не только выявить специфические черты развития регионального рынка труда, но и выявить их взаимосвязь с формированием уровня заработной платы и доходов работников.

За период с 2004 по 2012 год в 7,8 раз увеличились среднедушевые денежные доходы населения (2004 год - 973 руб., 2012 год -7680 руб.). Рост денежных доходов населения в значительной степени обеспечен усилением внимания к проблемам оплаты труда и пенсионного обеспечения, проведением конкретных мероприятий по повышению заработной платы, пенсий и пособий. Рост реальных располагаемых денежных доходов населения в 2012 году составил ПО процентов.

С 2008 года растет покупательная способность денежных доходов населения. Так, в 2012 году соотношение между средними показателями денежных доходов и прожиточного минимума составило 2,87 раза (2008 год - 1,83).

Таблица 2. 3

Динамика уровня безработицы в РД за 2007 - 2012 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Общая численность безработных, тыс. чел.	153,1	143,6	136,7	143,9	143,2	128,0
Изменение к предыдущему году, %		93,8	95,2	105,2	99,5	89,4
Численность безработных, зарегистрированных в органах гос. службы занятости, тыс. чел.	23,0	25,6	46,8	47,9	56,7	49,9
Изменение к предыдущему году, %		111,3	182,8	102,4	118,4	88,0
отношение численности безработных, зарегистрированных в органах ГСЗН, к общей численности безработных, %	15,0	17,8	34,2	33,3	39,6	38,9
Изменение к предыдущему		2,8	16,4	-0,9	6,3	-0,7

Источник: <http://dagstat.gks.ru/>

Следует отметить положительную тенденцию роста начисленной заработной платы в экономике. За исследуемый период лет ее размер в республике увеличился в 2,8 раза.(см таблицу 2.3)

К числу важных проблем в сфере оплаты труда и доходов населения относятся: высокая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, относительно низкий уровень заработной платы, значительная отраслевая и территориальная дифференциация доходов населения, несвоевременная выплата заработной платы в реальном секторе экономики.

Комплекс мероприятий, нацеленный на решение обозначенных проблем, предполагает повышение доходов населения, контроль за своевременностью выплаты заработной платы.

Использованные источники:

1. Азатян С.А. Проблемы функционирования рынка труда в России // Российское предпринимательство. 2006, №9.
2. Антропов, В. В. Опыт регулирования рынка труда в ФРГ // Труд за рубежом. - 2006. - № 4. - С.56
3. Балакина Г. Ф. Концептуальные основы регулирования рынка труда региона // Региональная экономика: теория и практика.- 2012.-№37.
4. Беглова Е.И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда // Экономические науки. - 2012. - №11. -С. 172-176.

Гусейнова М.Р.

студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается потребительское кредитование в России. Проводится анализ российского рынка потребительских кредитов и приводятся основные тенденции кредитования физических лиц.

Ключевые слова: кредитование, потребительское кредитование, ипотечное кредитование, автокредитование, образовательные кредиты.

В настоящее время рынок потребительского кредитования часто трактуется как абстракция, под которой понимается общее наименование группы потребителей, объединенных либо географическим положением, либо потребностями, порождающими спрос. Предложение кредитов физическим лицам формируют банки на основе изучения потребностей

реальных и потенциальных потребителей, которые предъявляют спрос на данный вид банковского продукта.

Ценой кредита физическим лицам выступает процент. В таблице 1. приведены средние ставки на банковские кредиты в 2012 году.

Таблица 1.

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях в 2012 году

	2012								
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
до 30 дней	13,681	13,935	13,34	13,059	13,682	13,519	13,299	13,198	12,675
от 31 до 90 дней	15,719	16,927	14,619	16,814	14,788	14,711	16,304	15,271	16,605
от 91 до 180 дней	31,896	28,251	27,821	26,675	29,891	28,019	27,555	27,301	28,71
от 181 до 1 года	27,568	26,318	26,158	26,116	26,844	26,18	26,05	26,95	27,266
до 1 года	25,357	24,345	23,865	24,233	24,851	24,34	24,677	25,118	24,686
свыше 1 года	17,665	17,752	18,117	18,548	18,613	18,428	19,037	19,118	19,575

Из таблицы 1 видно, что кредиты физическим лицам на срок от 91 дня до 180 дней являются наиболее дорогим видом кредитов в 2012 году. Поэтому, важнейшей особенностью российского рынка кредитования физических лиц можно назвать высокий уровень процентов по кредиту. Также, важнейшей особенностью кредитов физическим лицам в России является их доступность и вследствие этого их массовость, именно поэтому банки увеличивают премию за риск невозврата потребительских кредитов.

Уровень процентных ставок по банковским кредитам значительно превышающих ставку рефинансирования является негативным фактором для развития экономики. Такая ситуация сложилась под влиянием следующих причин:

- острый дефицит долгосрочных и среднесрочных кредитных ресурсов. У всех российских банков слишком мало «длинных ресурсов» (подавляющее большинство пассивов удается получить на короткие периоды времени) для того, чтобы они могли выдавать кредиты не только на короткие и средние, но при необходимости и на большие сроки (свыше 3–5 лет);

- отсутствие нормальной конкурентной среды на финансовом рынке. Если рынок оказывается не очень конкурентным, то у банка всегда есть возможность кредитовать обращающегося за дефицитным кредитом по более высокой ставке. А дефицит не дает экономике стабильно развиваться. По состоянию на октябрь 2012 года на рынке действует 961 банк, но конкуренция определяется не количеством, а условиями работы банков, которые очень различаются. Некоторые банки получают явные или неявные преференции от государства (например, Сбербанк, ВТБ), имеет широкую сеть филиалов и могут себе позволить за счет эффекта масштаба другой уровень затрат. Кроме того, на банки возложены функции по налоговому и валютному контролю, по финансовому мониторингу – все они требуют существенных трудовых затрат, которые не оплачиваются государством.

Основными тенденциями кредитования физических лиц является:

- развитие потребительского кредитования опережающими темпами, так как данный вид кредитов физическим лицам является одним из приоритетных направлений развития отечественных банков. Все больше и больше банков в России приходит на рынок потребительского кредитования, предлагая свои варианты схем кредитования физических лиц;
- повышение роли кредитов физическим лицам в банковском портфеле;
- увеличение количества видов кредитов физическим лицам, усложнение их содержания и свойств;
- повышение финансовой грамотности населения, и как следствие, усиление конкуренции и улучшение условий кредитования физических лиц;
- совершенствование существующих видов потребительского кредита и, что более важно – увеличению объема предоставляемых кредитов.

Наиболее популярной услугой в последнее время на российском рынке становится потребительский кредит, под которым понимается продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.).

Ипотечное кредитование в России развивалось бурно, сложно и через большие трудности. Жилищная сфера остается одной из наиболее проблемных областей экономики и социальной сферы. На сегодняшний момент банки предлагают две основные программы – кредитование на покупку жилья на вторичном рынке и инвестиционную программу, рассчитанную на тех, кто хочет купить квартиру в строящемся доме.

Автокредитование – составная часть потребительского кредитования. Автокредит – целевой кредит на покупку автомобиля.

Как уже было указано, кредиты на покупку транспортных средств выделяются банками в отдельную группу.

Интересной и перспективной для России может стать такая разновидность потребительских кредитов, как кредиты на образование (образовательные кредиты), однако данный вид кредита не достаточно развит и не пользуется спросом у граждан России.

В целом, кредитование физических лиц является одним из перспективных, но еще далеко не освоенных направлений деятельности российских коммерческих банков. Развитие потребительского кредитования на Западе обусловлено не только постоянным и растущим спросом на эту услугу, но еще и тем, что в развитых странах созданы необходимые макроэкономические, политические, юридические условия, способствующие, с одной стороны, увеличению потребительского спроса, а следовательно, развитию экономики, а с другой – повышению уровня жизни населения.

Таким образом, роль кредита физическим лицам в экономике весьма значительна и многогранна и проявляется как на макроуровне, так и на уровне отдельных людей: кредит физическим лицам содействует непрерывности воспроизводственного процесса, участвует в регулировании процесса воспроизводства; прямо влияет на товарно-денежную сбалансированность экономики; способствует сокращению затрат на организацию денежного оборота в масштабах общества, удешевляет всю систему денежного обращения; повышает жизненный уровень населения; создает благоприятные условия для развития международных экономических связей. Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития.

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками России, в млрд.руб.

Кредиты физическим лицам во многом формируют активы банковской системы России, а значит являются важнейшей целью кредитной политики банка, которая заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Подводя итог, следует сказать, что российские граждане в целом – добросовестные заемщики, что видно по объемам просроченной задолженности несмотря на то, что опыт кредитования для большинства оказался новым и зачастую люди брали кредит, не понимая условий договора и не представляя себе его последствий. Сегодня крайне важно, чтобы для как можно большего количества граждан опыт пользования кредитом завершился успешно – не судом, не банкротством, не общением с коллекторами, а плановой выплатой долга. Сохранение доверия клиентов повлияет на будущее всего рынка кредитов для частных лиц. Кредиты физическим лицам составляют существенную часть активов банковской системы, а в условиях нестабильности особенно важным становится вопрос оценки кредитоспособности заемщиков, под вопрос ставится эффективность теоретически обоснованных методик анализа кредитоспособности.

Использованные источники:

1. Положение Центрального банка РФ от 26.03.2004 № 254-П (ред. от 10.08.2012) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
2. Антонов Н.Г. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: Финстатинформ, 2012. – 189 с.
3. Балабанова И.Т. Банки и банковское дело. – СПб: Питер, 2010. – 402 с.
4. Банковский менеджмент: учебник /кол. авторов: под ред. д-ра экон.наук, проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2011. – 560 с.

5. Глинкина Е.В. Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности//Финансы и кредит. - №16. – 2011
6. Жиркина Н.И. Кредит, предоставляемый физическим лицам, и его формы// Экономические науки. - №3. - 2011.
7. Замураев А.С. Кредит и ссуда: терминологический анализ, классификация и определение форм // Деньги и кредит – 2009. – № 4. – С. 18-22.

*Гусейнова М. Р.
студент 3 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ГЕРМАНИИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается развитие и особенности рынка ценных бумаг Германии.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг Германии, amtlicher Handel, geregelter Markt, frei Verkehr, Clearstream.

Германия занимает третье место среди ведущих стран по значимости рынка ценных бумаг в накоплении капитала, а по многим показателям занимает первое место в Европе. В то же время доля Германии на мировом рынке ценных бумаг составляет всего 2,5 %, что связано с достаточно поздним развитием самого рынка ценных бумаг.

По существу движение и развитие рынка ценных бумаг началось только с конца 1954 года. Благодаря вмешательству правительства и введению налоговых и других льгот. Высокие темпы роста экономики ФРГ усилили накопление капитала и способствовали увеличению фиктивного капитала. Уже в 1965 году выпуск всех видов ценных бумаг составил 4,4% ЧНП и 23% валовых капиталовложений в стране. Номинальная стоимость ценных бумаг с фиксированным процентом, находящихся в обращении, составила 100 млрд. марок, однако их рыночная стоимость была значительно ниже и равнялась 78 млрд. Резко возросла доля покупаемых акций, которая составила приблизительно 1/3 всего объема ценных бумаг, в то время как в 1950-е годы в структуре приобретаемых бумаг, преобладали облигации и ипотеки. В этот же период возросла мобилизация денежных средств населения в ценные бумаги со 100 млн. марок в середине 1950-х годов до 6,9 млрд. в середине 1960-х и составила 20% всех личных сбережений. Впоследствии индивидуальные инвесторы, в первую очередь состоятельные, играли определяющую роль. Во владении 162 тыс. состоятельных семей, т.е. 1/5 всех семей, находилось 90% всех акций. При этом 41% владельцев имели акции, курсовая стоимость которых не превышала 2 тыс. марок.

Дальнейшее развитие рынка наблюдалось в 1970-1980-е годы, когда средняя цена акций выросла более чем вдвое. Изменилась структура

инвесторов, значительно уменьшилась доля индивидуальных инвесторов с 90 до 55%. В 1970-х годах только один из 12 жителей был владельцем акций. На долю институциональных инвесторов приходилось 15%, на долю коммерческих банков - 30%. Возрос оборот облигаций с 38 млрд. марок в 1959 г. до 777 млрд. в 1983 г., в то же время замедлился рост акций в обращении, хотя их оборот и вырос с 28 млрд. марок до 101 млрд., т.е. в 3,6 раза. Наиболее ярко специфика рынка ценных бумаг проявилась в структуре находящихся в обороте титулов собственности: более 66% приходилось на различные банковские облигации, около 22 - на государственные займы, 11,8 - на акции и только 0,2% всех ценных бумаг составляли корпоративные облигации.

Впоследствии рынок ценных бумаг продолжал развиваться, но основные тенденции, сформировавшиеся в эти годы, сохранились: продолжался рост количества облигаций, а число зарегистрированных выпусков акций снижалось. К началу 1990-х годов доля домашних хозяйств в структуре акционерного капитала предприятий снизилась до 16,8%, а в 1997-1998 гг. на долю индивидуальных инвесторов приходилось лишь 13% всех акций, что составило 6% финансовых активов населения. В то же время возросла роль рынка ценных бумаг в мобилизации денежного капитала. В 1996 году на немецких биржах был получен рекордный оборот - 8,9 трлн. марок, увеличившись по сравнению с 1995 года на 0,8 трлн. марок, Примерно три четверти оборота приходилось при этом на ценные бумаги с твердым процентом и четверть - на акции. С этого времени начались новые эмиссии акций немецких акционерных компаний. Если в 1996 году число новых эмиссий составило 14, то в 1999г. их было уже 175. Бум на бирже в 1999 году повысил не только курс акций, но и их число. Однако после краха 2000г. вновь произошли сокращение эмиссионной деятельности (в 2000 г: число эмиссий составило 142, в 2001 - 26, в 2002 - 7 и в 2003 - 0) и делистинг акций как немецких, так и иностранных компаний. Снизилось число акционеров. К 2003 году только 11,1 млн. немцев, или 17% всего взрослого населения, являлись акционерами, в то время как еще в 2001 году их насчитывалось 13,5 млн., или 21 %. Причиной такого снижения стал сильнейший, сравнимый с кризисом 1929-1932 гг. биржевой крах. Доля акций как инструмент вложения денежных средств снизилась за этот период с 2 до 4,5%.

В целом же современный рынок ценных бумаг Германии характеризуется следующими особенностями:

1. Рынок облигаций развит более значительно, чем рынок акций. Соотношение облигаций и акций в Германии составляет 10 : 1, в то время как в США, например, 4 : 3. Среди долговых инструментов почти вся задолженность приходится на банковские облигации и обязательства федерального правительства;

2. Преобладающее значение имеют государственные ценные бумаги и бумаги коммерческих банков. Среди всех ценных бумаг 3/5 приходится на долговые обязательства банков с фиксированными доходами;

Рынок ценных бумаг Германии неоднороден и в зависимости от эмиссии ценных бумаг подразделяется на первичный, где происходит реализация новых видов ценных бумаг, и вторичный рынок, на котором осуществляется их перепродажа.

В зависимости от места проведения сделок с ценными бумагами есть биржевой и внебиржевой рынок, на который приходится 90% продаж ценных бумаг.

В зависимости от степени регулирования, «свободы» рынка немецкое биржевое право подразделяет рынок ценных бумаг на три сегмента:

1. Официальный (amtlicher Handel), 95% всего биржевого оборота, где на основе официальной котировки реализуются допущенные в биржевой зал специальным органом фондовой биржи ценные бумаги, курсы которых устанавливаются биржевым маклером;

2. Регулируемый (geregelter Markt), 5% биржевого оборота, для которого характерны облегченные условия допуска ценных бумаг, менее строгие обязанности по публикации отчетов, чем на официальном рынке, и установление биржевых курсов специально назначенными свободными маклерами;

3. Свободный (frei Verkehr) (внебиржевой оборот), на котором осуществляется торговля ценными бумагами, не допущенными на официальный и регулируемый рынки.

Главными (а до 1996 года фактически единственными) участниками рынка ценных бумаг в целом и фондовых бирж в частности являются коммерческие банки, которые исполняют роль отсутствующих в Германии инвестиционных банков. В соответствии с законодательством только банковские организации имеют право работать с финансовыми средствами клиентов в области инвестиционной деятельности. На основании специальной лицензии они оказывают весь спектр услуг по хранению, распоряжению и залогу ценных бумаг и обслуживанию инвестиционной деятельности (например, выступают в качестве депозитариев). На бирже помимо этого они выступают в качестве брокеров и дилеров, имеют право передавать заявки инвесторов на биржу. Коммерческие банки могут совершать сделки и для частных инвесторов.

Универсальные коммерческие банки имеют значительный опыт проведения операций с ценными бумагами, и это считается нормальным для фондового рынка Германии. Наряду с ними в настоящее время законными правами на операции с ценными бумагами обладают и небанковские компании по ценным бумагам (при условии получения специальной лицензии). Однако специализированные фирмы-инвесторы не многочисленны. Привлечение иностранных инвесторов или коммерческих

банков на внутренний рынок ограничивается тем, что они должны иметь лицензию на свою деятельность в стране, даже если они не выдают кредитов. Однако в последние годы растет значение финансовых конгломератов на рынке ценных бумаг, которые в дополнение к работе с ценными бумагами могут также заниматься ипотекой через свой закладной банк, агентство по недвижимости или страховую компанию. Круг деятельности такого универсального финансового концерна регулируется Банковским наблюдательным управлением и Службой страхового наблюдения.

К профессиональным участникам бирж также относят:

- свободных маклеров, деятельность которых аналогична деятельности дилеров, т.е. они исполняют роль посредников между кредитными учреждениями, а также между банками, которые не располагают достаточным количеством собственных сотрудников на бирже, работают за свой счет и определяют курс в регулируемой и свободной торговле;

- официальных курсовых маклеров, выступающих профессиональными посредниками - аналогами брокеров, назначаемых Наблюдательным советом фондовых бирж, принимающих заявки на совершение операций с ценными бумагами и определение их курса и получающих комиссионное вознаграждение; их деятельность осуществляется на паркетe, «паркетная торговля».

Основными участниками рынка выступают как коммерческие банки, так и другие институциональные инвесторы. Это рынок акций средних и мелких предприятий, в основном такие предприятия являются собственностью семьи, и банк совместно с клиентом решает, какая их часть будет котируется на внебиржевом организованном, или регулируемом рынке. Торгуются только допущенные к котировке ценные бумаги, правила допуска и обязанность публикации котировки осуществляются аналогично официальному рынку. Однако этот рынок отличается большая свобода при допуске ценных бумаг к торгам, условия допуска на регулируемый рынок несколько иные, критерии более лояльные. Для допуска этих ценных бумаг на рынок срок существования акционерного общества не имеет значения, в то же время, если отсутствует финансовый отчет эмитента, банк не станет подвергать себя риску и осуществлять торговлю такими ценными бумагами. Собственный капитал акционерного общества не должен составлять менее 500 тыс. евро, а процент распыления акций, т.е. распространения их среди акционеров, - не менее 4. Минимальная стоимость эмитируемых акций устанавливается в размере, превышающем 0,5 млн. евро.

Наибольшее значение на рынке ценных бумаг имеют классические ценные бумаги - акции и облигации. Выпуск и хождение акций регулируется Законом об акциях.

Основными владельцами акций являются индивидуальные инвесторы (прямые владельцы акций), которые владеют 13% всех акций, институциональные инвесторы (на их долю приходится 68%), государство (3%) и иностранные инвесторы (16%). Практически все сертификаты акций находятся в централизованном депозитарии. Долгое время он носил название Немецкий кассовый союз, а с начала 2000г. - Clearstream.

*Гусейнова М.Р.
студент 3к.*

*Финансово-Экономический Факультет
Дагестанский государственный университет народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Аннотация:

В статье раскрываются проблемы развития сельского хозяйства России на сегодняшний день: государственное дотирование, субсидирование, необходимость привлечения в отрасль молодого поколения и молодых специалистов - аграриев, готовых переехать в деревню, внедрение новых технологий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, субсидирование, животноводство.

Россия – аграрная страна, и в этом ее сила! Динамичное и последовательное развитие сельского хозяйства – мощная предпосылка успешного решения многих проблем в стране. Приоритетное направление государственной аграрной политики – повышение конкурентоспособности российской с/х продукции на мировом рынке. Основой для этого является повышение финансовой эффективности и модернизация производства, ускоренное развитие приоритетных отраслей, сохранение и воспроизведение с/х ресурсов. Выполнение этих задач начинается с налаживания теснейших связей между производителями и потребителями сельхозпродукции на основе взаимной выгоды и доверия. Сельское хозяйство в России постоянно переживает взлеты и падения. Все зависит и от политики страны в целом и от нерадивости руководителей, на которых возложен контроль за этой отраслью. Развитие сельского хозяйства в нашей стране очень важно для всех без исключения. Ведь сельское хозяйство - это практически все продукты, которые мы видим ежедневно на нашем столе, начиная от хлеба, овощей, и кончая любым видом мяса. Но в настоящее время постепенно ситуация улучшается, правительство больше внимания стало уделять сельскому хозяйству, его развитию, внедрения новых технологий, а также привлечения новых инвестиций к отрасли. Практически на протяжении всего XX века производство и продажа продуктов питания были «планово-убыточными», дотировались и субсидировались государством. Это не способствовало наполнению российского рынка дешевой и доступной

отечественной продукцией, напротив, постоянно ощущался дефицит продовольствия в стране. Продолжительные финансовые вливания в отрасль не привели и к завоеванию отечественной продукцией зарубежных рынков.

Субсидирование процентной ставки по кредитам, реструктуризация задолженности хозяйств, списание штрафов и пени привели к тому, что в 2004 г. удельный вес убыточных организаций по сравнению с 2003 г. снизился с 53 до 37%. При этом в целом по сельскому хозяйству в 2004 г. просроченная кредиторская задолженность в 3,2 раза превышала прибыль сельскохозяйственных организаций. Полученная «субсидированная» прибыль не выполняла своей «спасительной» функции. С учетом того, что в сельском хозяйстве просроченная кредиторская задолженность в 4,2 раза превысила просроченную дебиторскую (для сравнения: в целом по экономике — в 1,2 раза), «жизнь в кредит» сделала отрасль еще менее конкурентоспособной. Следовательно, политика фактического «прощения долгов» в сельском хозяйстве не способствовала обеспечению самофинансирования хозяйств, а лишь упрочила зависимость от внешнего финансирования. Реальное снижение процентных ставок происходит только в условиях, когда банки конкурируют между собой за своих заемщиков. Однако сельские заемщики испытывают дефицит финансирования, и потому банки имеют возможность диктовать свои условия, а государство вынуждено будет субсидировать растущие процентные ставки. Если учесть инфляционные ожидания и то, что цены на горючее, запчасти и т. п. имеют тенденцию к росту в сезонные периоды, прибыль от реализации продукции не приведет к улучшению финансового положения села. Следующей весной ситуация вновь повторится, поскольку фактически обесценение денег, предназначенных для села, «закладывается» уже на стадии финансирования. В действительности российскому сельскому хозяйству не хватает не столько кредитов, сколько реальных, «живых» денег. В этом и заключается основной парадокс: производя продукты ежедневного спроса, сельские жители не имеют возможности ежедневно получать выручку, которая остается в распоряжении торговой сети, а также у переработчиков. Финансирование должно быть направлено на то, чтобы дать возможность сельскому хозяйству самостоятельно генерировать потоки денежных средств, требуемых для проведения необходимых закупок, формирования достаточной заработной платы и вообще для поддержания достойного уровня жизни. Необходимо снизить зависимость сельского хозяйства от внешнего финансирования.

Практика показывает, что в российских условиях эта задача вполне может быть решена. Основной целью выделения финансовых средств должны стать не отдельные мероприятия (посевной, уборочной, борьбы с птичьим гриппом, пересевов после заморозков и т. п.), а повышение показателей оборачиваемости у непосредственного товаропроизводителя. Финансировать необходимо более прогрессивные технологии при

соблюдении двух условий: сохранения качества и экологической чистоты продукта; улучшения показателей предшествующего года в результате увеличения выпуска продукции. Например, в России откорм ведется намного дольше оптимальных сроков и бычки на убой поставляются в возрасте 2 лет и больше, тогда как в Европе — не старше 1 года, что существенно улучшает показатели оборачиваемости средств в сельском хозяйстве. Кроме того, необходимо финансировать создание инфраструктуры доступа непосредственного товаропроизводителя к конечному потребителю — населению, максимально сокращая как число посредников, так и время доставки продукта. Существенные резервы повышения качества мяса и цены содержатся в улучшении его транспортировки и разделки. Экспериментально доказано, что только за счет указанных факторов выручка и доходы непосредственных производителей при том же объеме производства возрастают на 30%. Применение современных технологий, повышающих производительность сельского труда и приводящих к снижению затрат, обеспечивает рентабельность мясного скотоводства в России на уровне 38,8 — 88,5%.

В целом российское сельское хозяйство вполне может стать бездотационным, а доля импорта при условии проведения эффективной финансово-экономической политики должна быть снижена до приемлемого уровня в течение 3—5 лет.

Говоря о развитии сельского хозяйства, также следует отметить о необходимости привлечения в отрасль молодого поколения и молодых специалистов - аграриев, готовых переехать в деревню. К сожалению, до сих пор наблюдается тенденция того, что студенты, окончившие Аграрные институты, проведя несколько лет за изучением обычных справочников и электронных книг, посвященных животноводству или выращиванию зерна, изучавшие возможности подъема сельского хозяйства в России на Getbookee, получив высшее образование, не хотят возвращаться в село и поднимать сельское хозяйство. Остается только надеяться, что специальная литература изменит отношение хотя бы будущего поколения. Ведь, современное сельское хозяйство - это уже высокотехнологичная отрасль и данной отрасли необходимы специалисты высокого уровня.

В настоящее время сельское хозяйство производит не только продукты питания для населения, но и поставка сырья для многих отраслей, которые неразрывно связаны с сельским хозяйством: животноводство различных видов, а также овощеводство. Поскольку основным средством производства является земля, для каждой области и региона характерно выращивание определенных видов сельхозпродукции. Сельское хозяйство использует несколько этапов выращивания продукции, и каждый этап требует определенного соблюдения режимов и порядка работ.

Гусейнова П.Г.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ДАГЕСТАНЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные проблемы использования региональных бюджетных средств, пути их разрешения. Приведена практика сбора налогов в городе Махачкала, даны таблицы доходов и расходов муниципальных образований и сборов налогов.

При написании статьи использованы труды российских ученых и интернет-ресурсы.

Ключевые слова: бюджет, муниципальные образования, урбанизация, инвестиции, экономический эффект.

Проблемы Дагестана давно превратились в проблемы всей России. Республика полностью зависит от помощи федерального бюджета; доля дотаций из Центра в республиканском бюджете колеблется от 75 до 90%. Дагестан получает больше всех других субъектов Федерации, но при этом год от года нарастает проблема религиозно-политического экстремизма, ставшая «визитной карточкой» современного Дагестана.[1]

Федеральное руководство не знает, что делать с бурлящей республикой и продолжает прежнюю политику - давать больше денег и «точечно» уничтожать сотни террористов. Но это - путь в никуда. Чем больше перечисляется денег, тем активнее идет их «распил», тем ужаснее размах коррупции и масштабы социальной депрессии. И тем больше шансов у проповедников экстремистов, строящих свою пропаганду на обличении этой «несправедливости». Чтобы спасти Дагестан, надо идти совершенно другим путем, поддерживая наиболее эффективные производства и наиболее эффективные территории республики.

Очевидно, что проблема нарастающего экстремизма и экономической несостоятельности Дагестана тесно взаимосвязаны. Экстремизм усиливается не оттого, что в Дагестане так уж плохо. В последние десять лет уровень жизни в Дагестане постепенно рос, но одновременно с ним рос и экстремизм. Уже одно это обстоятельство говорит о неэффективности экономической и социальной политики в Дагестане.[2]

Огромные средства, в том числе, получаемые от Москвы, республика в основном тратила на поддержание растянутой и явно неэффективной инфраструктуры, что лишало Дагестан средств к дальнейшему развитию.

Основная часть бюджета Дагестана и значительная часть ВРП расходуется на поддержание инфраструктуры: социальной (школы, больницы и т.д.), инженерной (дороги, трубопроводы и т.д.) и коммунальной. Естественно, чем выше пространственная растянутость

инфраструктуры, тем ниже ее качество и качество предоставляемых ею услуг. Урбанизация, уплотнение населения позволили бы уменьшить пространственную распыленность средств на инфраструктуру и повысить качество самой инфраструктуры и ее услуг.

Необходимо повышение приоритетности развития тех муниципальных образований, которые являются привлекательными для стихийного переселения дагестанцев, способные предоставлять работу гражданам и давать отдачу от инвестиций. Урбанизация является объективным процессом, способствующим снижению затрат общественных затрат на содержание инфраструктуры и мобилизацию средств на дальнейшее развитие в прорывных направлениях. В предыдущие годы этот факт игнорировался, что вело к распылению и неэффективному использованию средств. Деньги тратились на развитие неперспективных регионов. А учитывая, что помощь бюджетам нижестоящих уровней составляет основную часть расходов бюджета республики, масштабы проблем и ошибок носят чрезвычайный характер.[3]

Города в Дагестане все равно эффективнее с экономической точки зрения, чем сельские районы республики. В городах ниже безработица (в Махачкале ее нет вообще), выше сборы налогов и деловая активность населения. На селе же большие перепады высот и расстояния делают прокладку и поддержание инфраструктуры очень дорогим и сложным делом.

Так, затраты на инфраструктуру в Махачкале в прошлом году в пересчете на одного жителя были во много раз эффективнее, чем в большинстве сельских районов республики. А экономическая активность населения и сбор налогов - во много раз больше. К примеру, столица Дагестана, Махачкала, - не дотационный город, более того, донор республиканского и федерального бюджета. В последние годы столица ежегодно наращивала потенциал на 30-40%.

Ежегодно Махачкала собирает налогов на сумму втрое большую муниципального бюджета. При этом ни один из десятков сельских районов не может обеспечить себя собственными доходами.

Таблица 1

Налоговые сборы по г. Махачкале в бюджеты всех уровней (в млрд.руб.)

	Всего собрано	В федеральный бюджет	В бюджет Республики	В муниципальный Бюджет	Во внебюджет. Фонды Р.Ф.
2010 г.	11.9	2.9	4.6	2.0	3.0
2011 г.	13.26	2.1	4.2	2.56	4.4

Источник: <http://www.mkala.ru>

Численность безработных, зарегистрированных по г.Махачкале является самой низкой по Республике Дагестан. Большая часть налоговых поступлений обеспечивается за счет предприятий малого и среднего бизнеса.

Примерно 2/3 бюджета республики - это помощь нижестоящим бюджетам, по сути - затраты на коммунальную, социальную и инженерную инфраструктуру. Иными словами, основная часть бюджета Дагестана расходуется недостаточно эффективно именно в силу низкой степени урбанизации республики. Если бы пространственная протяженность была бы ниже, больницы и школы в республике были бы оборудованы гораздо лучше, дороги были бы лучше, а подавляющее количество домов имело бы доступ к канализации и хорошей воде. Вместо этого бюджет республики «рассеивается» над пространством, превышающим 50 тысяч кв. километров. Не удивительно, что дороги не редко опасны для жизни, а в больницах часто не хватает лекарств.

Очевидно, что неэффективность Дагестана кроется в низкой степени урбанизации. При этом сама урбанизация Дагестана сегодня сдерживается искусственно. Сотни тысяч дагестанцев уже фактически переселились в города, строят здесь собственные дома, но не спешат регистрироваться на новом месте жительства, так как сельская прописка дает существенные льготы. Особенно остро эта проблема встала во время переписи 2011 года. Имел место двойной учет почти 250 тысяч человек - их переписали в и городах, где они реально живут, и в селе, где они прописаны. В результате переписи население Дагестана скачкообразно увеличилось.

Однако, несмотря на «выгодность» сельской прописки, реально дагестанцы бегут в города из депрессивных сельских районов. К примеру, в Махачкале в 1998 году проживало 360 тысяч человек, а перепись 2011 года выявила 710 тысяч человек. А за межпереписной период население выросло на 200 тысяч человек. [4]

Корни многих проблем - в неэффективности политики, которую проводит руководство республики. В Дагестане распределение бюджета республики ведется по уравнительному принципу. Распределение бюджетных средств между районами и городами ведется без учета эффективности использования получаемых средств и отдачи от них. А затем горные, наиболее бедные и неэффективно функционирующие районы республики получают еще и серьезные средства на экономическое выравнивание, «на бедность».

Фактически, к примеру, население Махачкалы в пересчете на одного жителя получает из бюджета в несколько раз меньше, чем население удаленных горных районов. В результате в селах, в которых уже почти не осталось молодежи и детей, строятся большие школы и спортзалы, а в городах нет средств на развитие. Только Махачкале необходимо построить более 20 школ, более 22 детских садов и т. д. Но построить их не на что - деньги забираются в республиканский бюджет и оттуда уходят в отдаленные сельские районы.

Естественно, что такого рода «политика» порождает невиданную коррупцию. В Дагестане нет работы более выгодной, чем быть главой

депрессивного сельского района. Население уезжает, а деньги выделяются щедрой рукой, что порождает широкое поле для коррупционной деятельности.

Таблица 2

Доходы и расходы муниципальных образований РД

Наименование	Численность населения (тыс. чел.)	Доходы всего (млн. руб.)	Доходы собств. (млн. руб.)	На душу населения (руб.)		Расходы всего (млн. руб.)	Расходы на душу населения (руб.)	
				Доходы всего (руб.)	В том числе местные налоги (руб.)			
Города:	-	-	-	-	-	-	-	
Махачкала	554,1	4631,3	1802,3	8358,24	2636,67	4528,3	8172,41	
Хасавюрт	128,4	823,8	96,3	6416,16	646,15	801,7	6243,75	
Районы:	-	-	-	-	-	-	-	
Акушинский	52,4	446,0	23,9	8512,45	366,75	442,4	8442,56	
Гергебильский	19,1	198,9	11,7	10415,50	587,17	216,8	11350,16	
Хунзахский	30,7	403,8	36,2	13154,07	1158,30	392,0	12769,38	
Казбековский	41,3	326,4	17,2	7903,73	362,27	311	7543,77	
Каякентский	55,0	380,0	44,5	6909,89	616,85	380,6	6913,98	
Магарамкентский	60,7	358,6	28,9	5908,0	381,14	351,5	5791,63	
Тляратинский	23,0	300,9	11,3	13086,81	508,83	282,6	12287,73	
С.Стальский	54,6	400,7	30,8	7338,85	415,55	376,9	6904,27	
Цумадинский	22,6	255,2	12,4	11291,07	490,63	249,5	11036,44	

Источники: <http://www.regionz.ru>

Если бы эффективность затрат на инфраструктуру в целом по Дагестану была бы хотя бы такой же, как в Махачкале, бюджет РД избавился бы от трети расходов, что высвободило бы до 20 млрд. рублей в год для инвестиций.

Хорошо известно, что в современном мире город выступает как средство «устранения» из экономических процессов пространства и связанных с ним издержек. Экономический эффект города не ограничивается сведением к минимуму транспортных издержек. Само взаимодействие единовременно протекающих в непосредственной близости

производственных процессов порождает добавочную производительную силу. Город сам по себе - генератор потребления и ускорения экономического развития.

Думается, что устранение препятствий на пути урбанизации в Дагестане - это единственный путь к ускорению развитию республики. В частности, большое значение имела бы поддержка застройщикам, ведущим многоэтажное строительство. Города республики должны получать больше средств из республиканского бюджета, чем это имеет место сейчас. И уж конечно, должен быть устранен совершенно неэффективный, предвзятый подход к финансовому обеспечению городов Дагестана, который тормозит развитие республики и углубляет состояние социальной депрессии.

В советские годы власть могла себе позволить создание в горах предприятий, бесполезных с экономической точки зрения, но эффективных с точки зрения социальной политики. Поэтому, к примеру, в селах строились «цеха», в которых женщины вязали никому не нужные теплые носки (джурабы). [5]

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ «Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года» от 8 августа 2009 г. № 1123-р.
2. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А. Бюджеты территорий в условиях кризиса // Финансы и кредит. - 2011.
3. О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов. Проект Закон Республики Дагестан. - URL: <http://www.e-dag.ru/>
4. Государственные и муниципальные финансы :учебник / под ред. проф. С. И. Лушина, проф. В. А. Слепова. - М. :Экономистъ, 2011.
5. Лопатин В.Н. О проблемах разработки концепции государственного контроля при реализации прав государства на объекты интеллектуальной собственности // Организация и совершенствование системы государственного финансового контроля: проблемы и приоритеты : материалы «круглого стола» Петерб. экон. форума. М., 2011.
6. Пансков, В. Г.Налоги и налоговая система Российской Федерации/В. Г. Пансков. - М.: Финансы и статистика, 2011.
7. <http://www.regionz.ru>
8. <http://www.mkala.ru>
9. www.minfin.ru

Гусейнова П.Г.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: Статья посвящена проблемам формирования доходов местных бюджетов, обозначены основные пути решения указанных проблем, даны рекомендации по формированию доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: сбалансированность, дефицит, местные бюджеты, доходы, субвенции, местные налоги, муниципальные образования.

Органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита местных бюджетов, уровню и составу муниципального долга, исполнению бюджетных и долговых обязательств муниципальных образований. Формирование, утверждение, исполнение местного бюджета и контроль за его исполнением осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно с соблюдением требований, установленных федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, представляют в органы государственной власти субъектов Российской Федерации отчеты об исполнении местных бюджетов.

В местных бюджетах отдельно предусматриваются доходы, направляемые на осуществление полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, и субвенции, предоставленные для обеспечения осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Проект местного бюджета, решение об утверждении местного бюджета, годовой отчет о его исполнении, ежеквартальные сведения о ходе исполнения местного бюджета и о численности муниципальных служащих органов местного самоуправления, работников муниципальных учреждений, с указанием фактических затрат на их денежное содержание, подлежат официальному опубликованию.

Органы местного самоуправления поселения обеспечивают жителям поселения возможность ознакомиться с указанными документами и сведениями в случае невозможности их опубликования.[2]

В целях объединения финансовых средств, материальных и иных ресурсов для решения вопросов местного значения могут быть образованы межмуниципальные объединения, учреждены хозяйственные общества и другие межмуниципальные организации в соответствии с федеральными

законами и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. В этих же целях органы местного самоуправления могут заключать договоры и соглашения. Указанные межмуниципальные объединения не могут наделяться полномочиями органов местного самоуправления. [1]

Можно выделить следующие проблемы в сфере формирования доходов местных бюджетов:

1. Основными проблемами в сфере доходов являются следующие:
 - дефицит бюджета,
 - зависимость от решений региональной власти в части межбюджетных отношений по поводу оказания финансовой поддержки,
 - неэффективное использование муниципального имущества,
 - не использован потенциал местных налогов;
 - происходит уклонение от уплаты налога на доходы физических лиц,
 - неразвитость малого бизнеса, которое не способствует росту налогового потенциала муниципального образования по единому налогу на вмененный доход, единому сельскохозяйственному налогу и налогу на доходы физических лиц.

2. Проблемы в мобилизации налога на доходы физических лиц связаны с тем, что по данному налогу наблюдается такое явление, как уклонение от уплаты налога, т.к. большинство коммерческих организаций предпочитают декларировать доходы своих работников в несколько раз ниже реальных. А если и декларируют настоящие доходы работников, то объемы поступлений по ним в бюджеты не существенны. Кроме этого, проблема мобилизации налога на доходы физических лиц заключается также в том, что наблюдается явление миграции рабочей силы из одних, более «бедных» муниципальных образований, где недостаточно рабочих мест, в другие, более «богатые». При этом доходы от рабочей деятельности поступают в распоряжение «богатого» муниципалитета, хотя «бедный» муниципалитет обеспечивает все потребности и нужды того или иного налогоплательщика на территории его проживания. Следовательно, значение и роль данного налога может быть значительно увеличена за счет того, чтобы перенести место уплаты налога на доходы физических лиц с места работы на место жительства налогоплательщика. По мнению автора, в результате этого местные администрации смогут в достаточной мере обеспечить мобилизацию доходов в местный бюджет по налогу на доходы физических лиц.[3]

3. Объем поступлений налога на имущество физических лиц незначителен, это связано в первую очередь с тем, что не всегда физическими лицами официально регистрируется имущество, им принадлежащее, или имущество регистрируется на лиц, пользующихся налоговыми льготами. Следовательно, необходимо усилить контроль за

регистрацией имущества физических лиц на территории вышеуказанных муниципальных образований. Местным администрациям следует провести комплекс мероприятий для мобилизации поступлений налога на имущество физических лиц, который включает в себя:

- проведение инвентаризации имущества, принадлежащего физическим лицам,
- установление реальных собственников имущества,
- определение рыночной стоимости имущества, принадлежащего гражданам,
- усиление контроля со стороны органов регистрации имущества за регистрацией имущества, реальными платежеспособными владельцами-физическими лицами,
- обеспечение своевременного электронного обмена информации между налоговыми органами и органами государственной регистрации имущества.[4]

На собираемость земельного налога и налога на имущество физических лиц можно реально повлиять, усилив налоговый контроль со стороны налоговых органов. Для усиления налогового контроля следует усовершенствовать информационную систему, связанную с налогообложением и налоговым администрированием налогоплательщиков юридических и физических лиц по данным налогам на местном уровне. Для этого необходимо организовать регламентированный электронный обмен сведений об имуществе физических лиц и о земельных участках между налоговыми органами и органами, отвечающими за регистрацию имущества и земельных участков на территории муниципальных образований. Следовательно, необходима разработка нового программного обеспечения для обработки налоговой информации по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц. Усиление налогового контроля будет способствовать росту объемов поступлений по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц.

Для повышения эффективности управления муниципальной собственностью и соответствующего пополнения местных бюджетов целесообразно осуществить комплекс взаимосвязанных мероприятий, в числе которых:

1. полная инвентаризация объектов, находящихся в муниципальной собственности,
2. классификация муниципальных объектов собственности по типу использования,
3. составление подробного реестра муниципальной собственности,
4. оценка рыночной обоснованности ставок арендной платы за муниципальную собственность. Полная инвентаризация муниципального имущества позволит сформировать реестр муниципального имущества в муниципальном образовании.

Местные бюджеты играют важную роль в процессе социально-экономического развития России и регионов.

Принятые за годы реформ законы не создали местному самоуправлению механизма гарантий финансовой самостоятельности и независимости, хотя все они эти принципы провозглашают и на словах гарантируют. В настоящее время в этом вопросе Россия недалеко ушла от жестко централизованной системы.

В современной России существующая система формирования доходов местных бюджетов законодательно основывается на Бюджетном и Налоговом кодексах РФ. Но далее местные бюджеты формируются субъектом Федерации. Нормативы отчислений устанавливаются Законом РФ, а решения, принимаемые на федеральном уровне, не всегда обеспечены дополнительным финансированием из федерального бюджета. Эти обязательства ложатся на местные бюджеты, в то время как доходные источники в них не увеличились, а, наоборот, уменьшились. Поэтому главными источниками доходов для подавляющего большинства муниципалитетов являются федеральные налоги.

Закрепление на постоянной основе за местными бюджетами доходов от федеральных налогов особенно важно в настоящее время для того, чтобы стимулировать муниципальные образования к наращиванию собственного налогового потенциала.

Нестабильность финансовой ситуации на муниципальном уровне создает дополнительные трудности муниципальным образованиям по созданию экономической базы – основы формирования их бюджетов. Между тем эта проблема может решаться уже сегодня в рамках реализации территориального аспекта региональных программ социально-экономического развития. Это подразумевает проведение региональной политики, направленной на создание единого, эффективного функционирующего экономического пространства за счет максимального использования конкурентных преимуществ всех типов муниципальных образований, устранения негативных тенденций и кризисных ситуаций на отдельных территориях региона.

Особенно актуально было бы принятие в новой редакции главы БК РФ о государственном и муниципальном финансовом контроле. Целесообразно внести изменения, предусматривающие объединение в единую систему всех существующих подсистем, осуществляющих финансовый контроль, а также разграничить функции по контролю и надзору.

Рекомендации по формированию доходов бюджетов могут быть изложены следующим образом:

1. необходимо осуществить уточнение прогноза доходов на основе оценки конкурентоспособности налогоплательщиков;

2. дополнительные доходы направлять на формирование в составе бюджетов резервов, используемых в случае сокращения доходных источников;

3. проанализировать налоговые доходы бюджета, вынести рекомендации по повышению их собираемости;

4. оптимизировать перечень налоговых льгот;

5. сократить недоимку по налогам и сборам в бюджеты;

6. повысить эффективность использования региональной и муниципальной собственности;

7. прогнозировать объем трансфертов всех видов из вышестоящих бюджетов.[5]

Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района.

В качестве составной части бюджетов городских и сельских поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, других территорий, не являющихся муниципальными образованиями.

Использованные источники:

1. Финансово-экономические проблемы муниципальных образований. Под ред. Н.Г. Сычева, К.И. Таксира. М.: Финансы и статистика, 2002. - 704 с.

2. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики. М.: Дело, 2004. - 544 с.

3. Пронина Л.И. О расширении полномочий органов местного самоуправления и их финансовом обеспечении. // Финансы. 2005. - № 6. - с.15.

4. Пронина Л.И. Финансовая стабильность субъектов РФ и муниципальных образований в условиях кризиса / Л.И. Пронина // Практика муниципального управления. – 2009. – № 4.

5. Формирование местных бюджетов в современных условиях // <https://www.google.ru/url>

Гусенова Р.Б.

студент 4 к.

Бакунова А.М.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Аннотация: В настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы,

денежную и экономическую систему в целом. В данной статье рассматриваются причины и последствия инфляции, а так же пути её замедления.

Ключевые слова: инфляция, последствия инфляции, причины инфляции, спекуляция, антиинфляционная политика, экспортная пошлина, ускорение инфляции, замедление инфляции.

В наше время под инфляцией понимается обесценивание денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Инфляция вызывается, прежде всего, переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы. В последние двадцать - тридцать лет инфляция стала хроническим заболеванием экономик многих стран мира.

В целом последствия инфляции носят негативный характер. Они сказываются на развитии хозяйственного процесса, социальных условиях, различных сторонах общественной жизни. Ухудшается экономическое положение, поскольку:

- снижается объем производства, так как колебание и рост цен делают неопределенными перспективы развития производства;
- происходит перелив капитала из производственной сферы в торговую и посреднические операции, где быстрее оборот капитала и больше прибыль, а также легче уклоняться от налогообложения;
- расширяется спекуляция в результате резкого изменения цен;
- ограничиваются кредитные операции, поскольку стоимость кредитных ресурсов растет;
- обесцениваются финансовые ресурсы государства;
- возникает социальная напряженность [1].

Причины инфляции в России в 2011 г. обусловлены следующими факторами:

- рост тарифов на услуги ЖКХ (в 2011г. повышение цен на тепло-энергию в среднем составило 12-14%, на водоснабжение и канализацию - 18-20%, на электроэнергию - 10%, на газоснабжение - 17 %);
- рост цен на сахар (на мировом рынке);
- рост цен на говядину и свинину;
- рост цен на продукты (гречка, картофель);
- рост ставок страховых взносов во внебюджетные фонды;
- рост цен на бензин (апрель, май 2011 г.);
- низкий уровень конкуренции в основных отраслях экономики;
- высокие таможенные барьеры для продовольственных товаров (пошлины на импорт);
- сезонный фактор: недисциплинированные бюджетные организации откладывают большую часть расходов на конец года, чем разгоняют инфляцию [2].

Подорожание продовольствия угрожает всем странам. Из-за роста оптовых цен крупнейшие сети питания и производители повышают отпускные цены в рознице, что ведет к увеличению темпов инфляции. В начале года лидерами роста стали гречневая крупа (2,3%), пшено (2%), капуста (1,7%) и репчатый лук (1,6%). Подсолнечное масло, маргарин, говядина, хлеб и мука подорожали на 0,6-1,1%. В среднем цены на начало года на продукты выросли на 2,6%, на услуги - на 4,1%, на непродовольственные товары - на 0,9%. Лидером роста стал картофель (23%). По итогам пяти месяцев цены на продовольственные товары выросли на 14%. Цены на продовольственные товары в июле снизились на 0,7%, что внесло отрицательный вклад в инфляцию (0,3 п.п.). Непродовольственные товары в июле стали дороже в среднем на 0,3%, что внесло в инфляцию данного месяца 0,1 п.п.

Государственная проверка выявила также необоснованный рост тарифов на коммунальные услуги, который происходит вследствие того, что компании завышают расходы на обслуживание соответствующей инфраструктуры и закладывают их в тарифы. Кроме того в системе ЖКХ используются устаревшие нормативы потребления, в частности, воды, что влечет за собой рост расходов на ремонт. В среднем за 2011 г. рост тарифов на услуги ЖКХ зафиксирован на уровне 11,5%.

Антиинфляционная политика государства в 2011 г. предполагала проведение следующих мероприятий: регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах; продажа зерна из интервенционного фонда (5,6 млн. тонн зерна, ежемесячный объем торгов будет составлять до 500 тыс. тонн зерна (из них 100 тыс. - фуражного), которые проводились до конца июня 2011 г.); для поддержания стабильного уровня цен на зерно на внутреннем рынке в октябре 2011г. были введены ограничения экспорта зерна в пределах 24-25 млн. тонн (свыше этих пределов вводятся повышенные тарифы); ужесточение монетарной политики - повышение учетной ставки; повышение с 1 февраля 2011 г. нормативов обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами-нерезидентами в валюте РФ и в иностранной валюте - с 2,5 до 3,5%.

С 25 марта размер обязательных резервов повысился с 4,5 до 5,5%, по обязательствам перед физическими лицами и иным обязательствам кредитных организаций в рублях и иностранной валюте - с 3,5 до 4%; ужесточение антимонопольных мер (по завышению цен на лекарства, бензин и продукты); регулирование (фиксация) цен на электроэнергию и бензин; снижение импортных пошлин (на национальном уровне и уровне Таможенного союза) на ряд продовольственных товаров (сахар, гречку, зерно); заимствование денежных средств на финансовом рынке - операции на открытом рынке (размещение евробондов РФ); расширение валютного коридора (гибкость курсообразования); прекращение экспорта бензина в мае

и июне для стабилизации ситуации на внутреннем рынке. Экспортная пошлина на бензин с 1 мая 2011 г. составила 408,3 долларов на тонну, что на 34% больше по сравнению с изначально запланированной на май пошлиной и на 44% - по сравнению с действовавшей в апреле. В июне пошлина увеличилась до 415,8 долларов. В текущем году рост цен по-прежнему наблюдается на мясную, молочную, а также плодоовощную продукцию. Сейчас нет факторов для ускорения инфляции, поскольку цены на продовольственные товары будут подвержены прежним тенденциям, и расти будут умеренно, а цены на непродовольственные товары и услуги, в том числе ЖКХ, практически не увеличатся [3].

Рост тарифов ЖКХ в полтора раза превысил инфляцию. За 2013 год тарифы в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России выросли в среднем на 9,8 процента.

По данным Росстата, темпы роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги в 1,5 раза опередили инфляцию, которая в прошлом году составила 6,5 процента. Больше всего подорожали газоснабжение (+14,8 процента), электроснабжение (+12,9 процента), отопление (+10,9 процента) и горячее водоснабжение (+10,6 процента).

Минфин пообещал замедление темпов инфляции - Инфляция с 2014 года перестанет быть одной из застарелых проблем экономики России. Об этом заявил директор департамента долгосрочного стратегического планирования Минфина Орешкин Максим Станиславович, передает ИТАР-ТАСС.

По словам Орешкина М. С., последнее время в стране наблюдается замедление инфляции благодаря постепенному снижению расходов, в основном в госсекторе. В дальнейшем на сокращение темпов роста цен также окажет влияние заморозка тарифов.

Решение о заморозке тарифов естественных монополий для промышленных предприятий было принято правительством 19 сентября. Ожидается, что в 2014 году тарифы не вырастут вообще, а в 2015-2016 годах они будут повышены на пять процентов. Для населения тарифы будут увеличиваться по формуле «инфляция минус», то есть на 30 процентов ниже уровня инфляции за предыдущий год. Ожидается, что отказ от индексации тарифов замедлит инфляцию в следующем году на полпроцента — до 4-5 процентов [4].

Использованные источники:

1. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 688с.
2. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения / О. Дмитриева, Д. Ушаков // Вопросы экономики, 2011. - № 3. - с. 40 - 52.
3. http://arbir.ru/articles/a_3186.htm

*Гусенова Р.Б.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются пути развития института личного страхования.

Ключевые слова: личное страхование, страховые компании, ипотечное страхование, страховое инвестирование, социальное страхование.

В настоящее время различные виды личного страхования в той или иной мере используются в рамках реализации корпоративной социальной политики. Включение некоторых страховых услуг в перечень социальных благ, предоставляемых работнику за счет предприятия, стало обязательным элементом трудовых договоров и соглашений, что помогает закреплению квалифицированных кадров, улучшению здоровья и повышению работоспособности персонала.[3]

Личное страхование граждан – один из наиболее востребованных страховых институтов, развитие которого будет способствовать стабильности социального обеспечения граждан, а также повышению общего благосостояния государства. [4] Исходя из сложившейся ситуации на рынке страхования Российской Федерации и учитывая перспективы личного страхования, эксперты предлагают следующие пути развития института личного страхования:

1. Предоставление страховым компаниям возможности учувствовать в решении проблем социального обеспечения. Страховые компании на сегодняшний день играют большую роль в системе пенсионного и социального обеспечения, предоставив им возможность учувствовать в разработке программ социального обеспечения, государство, с одной стороны, будет способствовать развитию страхового института, а, с другой, получит долгосрочные страховые резервы.

2. Поддержка развития личного рискового страхования, в том числе страхования на случай смерти. По мнению экспертов, развитие этого вектора позволит обеспечить население дополнительными социальными гарантиями.

3. Развитие долгосрочного страхования жизни с выплатой аннуитетов и рент, что позволит повысить благосостояние граждан и привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы.

4. Разработка программ ипотечного страхования. Этот вид страхования позволит усилить программу ипотечного кредитования, что будет способствовать решению одной из самых важных социальных проблем – обеспечение населения жильем.

5. Развитие института социального страхования от несчастных случаев с возможностью выбора государственной или частной страховой компании. Этот шаг будет направлен на поддержку частных страховых компаний и будет способствовать развитию страхования в целом.[1]

Развитие страхового рынка в России в настоящее время осложняется рядом факторов, связанных с замедлением темпов восстановления экономики. Конкретно это выражается в следующем:

- нестабильность на мировых финансовых рынках в 2012 году отрицательно сказалась на темпах восстановления экономики страны. Существенно замедлились темпы роста продукции промышленности (по оценкам Минфина - 104,8% против 108,2% в 2011 году), оборота розничной торговли (105,3% против 106,3%), а также реальных располагаемых доходов (101,5% против 104,2%). Умеренно-оптимистичный прогноз на 2013 год реализовался снижением темпов роста ВВП (со 104,1% в 2012 году до 103,7% в 2013 году). Снижение темпов восстановления экономики должно сказаться и на темпах роста российского страхового рынка;

- по данным обзора ЦБ РФ, начиная с 3-его квартала 2012 года, отмечается снижение уровня доступности кредитов для всех категорий заемщиков. Основными причинами ужесточения условий банковского кредитования были перебои с ликвидностью и ухудшение условий внутреннего и внешнего фондирования. В результате уже в 3-ем квартале 2012 года отмечается замедление темпов прироста взносов по страхованию автокаско (12,8% по сравнению с 3-им кварталом 2011 года, за 1-е полугодие 2012 года по сравнению с 1-ым полугодием 2011 года темпы прироста были равны 20,5%). Снизились также темпы прироста взносов в страховании жизни (соответственно 46,6 и 65,5%);

- следующая группа проблем связана с развитием страхового инвестирования это неразвитый финансовый рынок и ограниченность в объектах инвестирования негативным образом сказываются на инвестиционной составляющей страхования;

- законодательная база по регулированию страхового рынка остается слабо разработанной и требует своего совершенствования. Отсутствует комплексный и системный характер нормативной базы; слабо работает механизм регулирования и использования денежного потока, формирующегося в страховании;

- особой проблемой является недостаток профессиональных кадров в области страхования, грамотных актуариев. Над решением этой проблемы предстоит поработать специалистам учебных заведений и школ бизнеса. Необходимо преодолеть "девальвацию" труда страхового работника, сделать его престижным. Государственное значение приобретают вопросы подготовки, переподготовки и повышения квалификации страховых работников, способных ставить и творчески решать сложные проблемы в условиях перехода к рыночной экономике. Нужен жесткий

профессиональный отбор кадров, что в определенной степени даст контрактная система, применяемая в других странах и начавшая внедряться в нашу хозяйственную практику.[2]

В целом, рынок страхования физических лиц в России имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, страхования физических лиц способно стать важнейшим элементом роста экономики. Россия имеет все возможности для завоевания большой доли мирового рынка страхования физических лиц, поскольку находится в выгодном положении по сравнению со многими странами - обладает большими человеческими ресурсами.

Использованные источники:

1. Бирючев О.И. Страхование: Пути развития. //Финансы. 2012. №12
2. Бочкарев Н.В. Развитие страхового рынка в условиях экономического кризиса. - 2013. - №14(107).
3. Журавин С.Г. Краткий курс страхования. М., 2012
4. Страхование / Под ред. Т.А. Федоровой. М., 2011.

Давтян Д.В.

аспирант

кафедра социальных технологий

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

КРАУДСОРСИНГ КАК ВИД КОЛЛЕКТИВНОЙ СЕТЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ НАД ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЛАСТИ

В настоящее время во всем мире наблюдается рост интереса к возможностям коллективной сетевой деятельности, к расширению экспертного сообщества, включению в него новых заинтересованных участников, обладающих своим взглядом на проблемы, требующие решения. Развитие социальных сервисов привело к возникновению феноменов, которые называют по-разному: мудрость толпы, краудсорсинг, викиномика, общественная поддержка, паутина соучастия. В основании этих феноменов лежит возможность привлечения широких масс к непосредственному участию в коллективном творчестве и принятии решений. Спектр возможных направлений такого творчества охватывает как сравнительно простые действия, например сбор и повторное использование существующих знаний и контент-объектов (коллекций медийных материалов, ссылок и т.п.), так и гораздо более сложные задачи в некоммерческих, социальных и гуманитарных проектах, политической сфере, государственном и муниципальном управлении [1, с.12].

О важности использования обратной связи и современных инструментов гражданского контроля говорил Владимир Путин в ноябре 2011 г. на экономической конференции Сбербанка, главной темой которой и

было развитие краудсорсинга. В. Путин призвал шире использовать краудсорсинг как инструмент общественных экспертиз для развития страны. Несколько позже в своей статье «Демократия и качество государства» он предложил: «Уже сейчас мы используем практику размещения проектов законов в интернете. Каждый может направить свое предложение или поправку. Они рассматриваются, а лучшие и содержательные учитываются в финальной версии законопроекта. Такой механизм коллективного отбора оптимальных решений или, как называют его эксперты, краудсорсинг — должен стать нормой на всех уровнях [3].

В современной литературе сложилось понимание краудсорсинга как целого «пучка» решений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению тех или иных задач. Краудсорсинг в широком смысле слова можно рассмотреть как технологию использования человеческого капитала большого количества людей с целью решения различных социально-экономических задач.

В последние годы краудсорсинг становится все более востребованным и в некоммерческих, социальных и гуманитарных проектах, политической сфере, государственном и муниципальном управлении. Так например, 29 июля 2011 года группа из 25 граждан Исландии представила проект конституции исландскому парламенту. Они составили документ в Интернете с помощью сотен волонтеров. Конституционный совет опубликовал первый проект в апреле на своём сайте (<http://stjornlagarad.is/>), а затем позволил гражданам комментировать его через страницу Facebook. Теперь новый проект может быть вынесен на референдум без рассмотрения парламентом. В Беларуси в конце 2010 года начала действовать площадка гражданского наблюдения за президентскими выборами. В основе <http://electby.org> лежит платформа с открытым кодом, которая позволяет обычным гражданам сообщать через сайт, твиттер и электронную почту о нарушениях избирательного законодательства, свидетелями которых они стали. В России создан сайт <http://zakonoproekt2011.ru/>, на котором любой желающий может подключиться к обсуждению проектов федеральных законов. На сайте уже были обсуждены проекты закона «О полиции» и «Об образовании». Еще один российский пример — карта «Клерикальная Россия» <http://zdravomyslie.ru> (проект фонда «Здравомыслие»), которая является всероссийской базой нарушений светских основ государства, закрепленных в 14-й статье Конституции РФ. На интерактивной карте России каждый случай помечен в виде точки, привязанной к конкретному месту, с указанием адреса и описанием события.

Пермский край является достаточно продвинутым регионом в плане виртуальных сетевых практик. Пермский проект «Моя территория» (www.Streetjournal.org), который в апреле 2011 года стал победителем регионального этапа Всероссийского конкурса «БИТ Поволжье — 2011». «БИТ Поволжье» — региональный этап Всероссийского конкурса «Бизнес

Инновационных Технологий (БИТ)», который ежегодно проходит в Москве. Основная задача проекта - работа местных властей с обращениями населения через интернет. Проект представляет собой интерактивную карту города Перми, на которой жители отмечают проблемные участки – например, яма на дороге, открытый люк, сломанный дорожный знак или светофор, кучи мусора или пивной ларек рядом со школой и т.д. Есть возможность прикрепить к сообщению фото и видеоматериалы. Уже разработано приложение для телефонов на Android, что позволяет отправлять сообщения со смартфонов (можно также сфотографировать место и приложить фото), а встроенная в смартфон система GPS автоматически определяет и указывает на карте место пользователя. На конец августа 2011 года на сайте проекта было опубликовано около 5 300 проблем, из них уже решены и закрыты – 1 531.

Пермский проект выгодно отличается от других подобных, в первую очередь, тем, что все заявки от граждан автоматически регистрируются в системе электронного документооборота Пермского края (СЭД) и поступают напрямую в ответственные органы власти и органы местного самоуправления.

Участвовать в управлении регионом и делать собственную жизнь комфортнее предлагает населению правительство Белгородской области. 20 июля 2012 года руководители департамента кадровой политики рассказали представителям СМИ о новом масштабном проекте «Народная экспертиза». Его главная цель – привлечение широкой общественности к обсуждению ключевых вопросов социально-экономического развития Белгородчины.

Список примеров коммерческого и некоммерческого использования технологии краудсорсинга в мире можно продолжать долго, и представляется очевидным, что впервые появилась возможность создавать огромные общественные структуры на базе горизонтальных, а не вертикальных связей, без жесткой иерархии и сопутствующих ей недостатков. Технология краудсорсинга является новым механизмом социальной кооперации, виртуальной солидарности, которая имеет вполне конкретные «выходы» в офф-лайн. Это новая площадка для формирования самых различных коалиций и партнерств, объединенных какой-либо идеей или практикой.

Наиболее реальными участниками краудсорсинга являются люди, неравнодушные к общественным проблемам и желающие принимать активное участие в их решении. На первый взгляд, их довольно много.

В ходе исследования «Краудсорсинг в региональном управлении» в Белгородской области мы выяснили, что 80,83% респондентов проявляют интерес к проблемам управления областью, а 48,10% опрошенных готовы на добровольной основе участвовать в предложении собственных идей о путях развития области, 73,07% выразили готовность учувствовать в голосовании за те или иные региональные проекты, 47,05% хотят принимать участие: в

формировании коллективов для разработки необходимых для области проектов. Таким образом, в настоящее время в области существует необходимый гражданский потенциал, общество заинтересовано в активном участии в решении местных проблем, в выражении своей позиции по различным вопросам общественного развития.

Но наличие потенциала гражданской активности еще не значит, что данный потенциал используется гражданами в полной мере. Так, например, по результатам исследования, такой краудсорсинговый проект как «Народная экспертиза» запущенный в Белгородской области с 2012 года, не приобрел у населения желаемого эффекта. Из 50,90% граждан так или иначе знакомых с данным проектом лишь 14,71% принимали в нем реальное участие [6]. Касаемо нежелания граждан участвовать в повседневной публичной жизни уместно сослаться на некоторые данные Института социологии Российской Академии наук. Только за последние 10 лет количество россиян, постоянно интересующихся общественно-политической жизнью страны, сократилось с 26% до 18%. Число тех, кто потерял к ней интерес, напротив, увеличилось с 21% до 33%. Доля граждан, участвующих в общественно-политической жизни России, составляет около 20% взрослого населения.

Необходимо подчеркнуть, что сама организация народных краудсорсинговых проектов связана с серьезными изменениями в общественном сознании. Краудсорсинговые проекты опираются не только на технологические возможности, не только на тот факт, что у населения есть доступ к сетевым сервисам, но и на готовность населения участвовать в таких проектах, доверие граждан к обозначенным на таких народных, общественных площадках правилам игры. Целью проектов коллективного творчества является не только сбор общественного мнения, формирование документа, стандарта или закона более высокого качества, но и формирование сетевых коллективов, готовых решать новые общественные проблемы, повышение общей сетевой культуры, рост доверия между различными слоями общества и, как следствие, повышение эффективности сетевого общественного взаимодействия. Если в ходе организации таких инноваций будет достигнута только содержательная цель, например, будет только сформирован документ, стандарт или закон, но при этом граждане не увидят прозрачного механизма общественного принятия решения, отбора наилучших предложений, отбора наиболее конструктивных авторов, то цена эксперимента будет слишком велика и лучшее намерение по привлечению граждан к соучастию в принятии решений обернется разочарованием и будущей социальной пассивности и в сфере социальных сетевых инициатив[2, с.103].

Социальные сети как необходимая составляющая гражданской активности представляют собой комплекс относительно стабильных и долговременных взаимодействий неформального характера, не имеющих выраженной организационной структуры и выполняющих по отношению к

их участникам функцию наращивания объема личного и социального капитала [5, с.78]. Включенность индивидов в социальные сети способна компенсировать недостаточность индивидуальных социальных ресурсов за счет поддержки участников социальных сетей - семьи, родственников, друзей и знакомых, земляков, религиозных и этнических общин [4]. Социальные сети, с одной стороны, являются вынужденным, компенсационным механизмом, формирующимся в условиях неэффективности государства и других социальных институтов. С другой, - представляют собой универсальный социальный механизм, осуществляющий свои функции в условиях состояния относительной социальной и групповой солидарности и дополняющий в этом качестве иные социальные институты. Эффективность социальных сетей представляет собой, таким образом, их способность регулировать поведение индивида и наращивать объем его человеческого и социального капитала. Частным выражением эффективности социальных сетей является их способность компенсировать неэффективность формальных, прежде всего, государственных институтов.

Таким образом, развитие краудсорсинга это серьезный шаг к новому диалогу между гражданами и государством, дающий не просто обратную связь на события, но позволяющий огромным массам включаться в настройку самих «правил игры». Краудсорсинг прекрасно вписывается и дополняет концепцию гражданского контроля, которая предполагает повышение социальной активности общества по всем направлениям деятельности власти. В этой связи краудсорсинг выступает как реально действующая платформа для налаживания диалога между властью и обществом, которая обеспечит эффективную обратную связь, а так же возможность включения в этот диалог широких масс населения.

Использованные источники:

1. Буров В.В. Технологии краудсорсинга в законотворческой деятельности // Бизнес-информатика. № 2(16). 2011. С. 12-19.
2. Гончарова М.А. Инновационная технология управления социально-экономическим развитием региона: краудсорсинг // Регион: системы, экономика, управление. №4(19). 2012. С. 102-104.
3. Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. Социальные сети в региональном сообществе. Белгород, 2011.
4. Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе / Социологические исследования. 2011. №. 1. С. 79-88.
5. Грант РГНФ №14-13-31006/14. Тема проекта «Технологии краудсорсинга в региональном управлении: возможности и риски». Руководитель: Бабинцев В.П.
6. Путин. В.В. Демократия и качество государства. // Коммерсантъ. № 20. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1866753> (дата обращения: 23.04.2014).

*Дадаева З.С.
студент 4 к.
Гасанова Э.Г.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье затрагивается тема «Сущность, роль и значение малого бизнеса».

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, предприниматель, предпринимательство, малые предприятия.

С переходом экономики РФ на рыночные отношения, а в связи с этим и началом развития малого бизнеса в нашей стране в научную литературу и официальные документы прочно стали входить такие понятия, как «малый бизнес», «малые предприятия», «предприниматели малого бизнеса», «предпринимательство и малый бизнес» и др.

Так называемая малая экономика - важный сектор полноценного рынка. Без малого бизнеса невозможно становление цивилизованной рыночной экономики.

Целями создания малых предприятий, или предприятий малого бизнеса, являются:

- насыщение потребительского рынка товарами;
- преодоление отраслевого и регионального монополизма;
- расширение конкуренции;
- создание материальной основы для трудоустройства работников, высвобождающихся с действующих предприятий;
- укрепление экономической базы местных органов власти;
- развитие сел, небольших городов;
- возрождение художественных промыслов.

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала означает дело, деятельность, занятие.

Бизнес - самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск и под личную имущественную ответственность деятельность отдельных граждан, направленная на получение прибыли или экономической выгоды в иной форме.[3]

К малому предприятию относится коммерческая организация в любой сфере деятельности, которая по своим критериям, установленным государством, относится к малому бизнесу.

Предприниматели без образования юридического лица также относятся к малому бизнесу.

Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает вся история экономического развития ведущих стран мира.

Роль и значение малого предпринимательства с методической точки зрения, на взгляд авторов, необходимо рассматривать с нескольких позиций: экономической, научно-технической, социальной, политической.

С экономической стороны роль и значение малого бизнеса можно определить при помощи следующих показателей:

- доли валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемого в малом бизнесе;
- доли национального дохода, создаваемого в малом бизнесе;
- доли мелких предприятий в общем количестве коммерческих предприятий;
- доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе;
- доли малого бизнеса в экспорте продукции;
- доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине;
- доли основного капитала, функционирующего в малом бизнесе;
- доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом, в общем их объеме и др.

С увеличением значений этих показателей, естественно, возрастает роль малого бизнеса в экономике страны.

Малый бизнес в Российской Федерации стал развиваться с 1988 г., но особенно интенсивно - начиная с 1990 г. На начало 2003 г. уже насчитывалось 882,3 тыс. малых предприятий. За анализируемый период среднегодовой темп их прироста составил 8,5%. Малые предприятия в Российской Федерации уже создают 10-11% ВВП, в них занято свыше 7,2 млн. человек, а с учетом индивидуальных предпринимателей - более 11 млн. чел., что составляет 16,9% общего количества занятых в экономике. Эти показатели ниже уровня развитых зарубежных стран в 5-6 раз, а следовательно, в Российской Федерации далеко не использован имеющийся огромный потенциал для развития малого бизнеса. Реализация этого потенциала возможна только в том случае, если в нашей стране будут созданы благоприятные условия, в том числе оказана государственная поддержка развитию малого бизнеса.[4]

Развитие в России малого бизнеса имеет большое народно-хозяйственное значение в силу следующих обстоятельств:

- мелкий бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворять потребности населения в потребительских товарах и услугах;
- для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;

— развитие мелкого бизнеса - это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;

— мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры;

— с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране;

— малый бизнес отличается от среднего и крупного бизнеса прежде всего гибкостью и восприимчивостью к конъюнктуре рынка, быстрее реагирует на спрос потребителей;

— в современных условиях РФ, когда процесс становления малого бизнеса в нашей стране находится на начальном этапе, его дальнейшее развитие в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики.

Социальная значимость малого бизнеса имеет разноплановый характер. В результате развития малого бизнеса она проявляется по следующим направлениям:

— в снижении уровня безработицы;

— в более полном удовлетворении потребностей граждан в продукции и услугах;

— в улучшении качества обслуживания;

— в более высокой удовлетворенности людей, особенно высокообразованной рабочей силы, своим трудом, рассматривающих свою работу прежде всего как средство самовыражения;

— в снижении забастовок и социальной напряженности в обществе.

Подводя итог вышеизложенному, следует сказать, что малое предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для него характерна особая мобильность, гибкость и высокая эффективность. Малые предприятия могут создаваться в любом секторе экономики в ответ на неудовлетворенные нужды населения.[4]

Эти и другие преимущества малого предпринимательства являются стимуляторами для развития национальной экономики, и поэтому государство обязано оказывать существенную поддержку развитию малого бизнеса.

Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса.

С переходом нашей страны на рыночные отношения стал развиваться и малый бизнес, роль которого в экономическом и социальном плане с каждым годом возрастает, несмотря на то, что он находится в стадии становления и в этом плане мы существенно отстаем от развитых стран мира.

Основной причиной такого положения являются недостаточный период и отсутствие надлежащей поддержки в развитии малого бизнеса со стороны государства. Все затраты, связанные с поддержкой развития малого бизнеса, очень быстро окупаются. К сожалению, это обстоятельство многие руководители на государственном и региональном уровне недооценивают, как и недооценивают вообще роль малого бизнеса в экономике страны.

Использованные источники:

- 1.Андреева И., Павлов К. «О критериях выделения малого и среднего бизнеса»// Общество и экономика, 2013, № 7
- 2.Андреева И., Павлов К. Малый и средний бизнес, М., 2010
- 3.Самохвалова Ю.Н. Малый бизнес в России. М.: ДИС, 2012.
- 4.Деловой климат в России в оценках самого бизнеса»// Общество и экономика, 2010, № 1

*Дадаева З.С.
студент 4 к.*

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

АНАЛИЗ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ РД

Аннотация: В данной статье затрагивается тема «Анализ жилищно-коммунальной сферы РД».

Ключевые слова: жилищно-коммунальные хозяйства (ЖКХ), компактные трансформаторные подстанции (КТП), сельские компактные трансформаторные подстанции (СКТП).

В 2012 году предприятиями жилищно-коммунального хозяйства Дагестана оказано населению около пятнадцати видов жилищно-коммунальных услуг на сумму 18,3 млрд руб. В то же время, несмотря на все усилия по реформированию ЖКХ, качество жилищно-коммунальных услуг остается низким. Это является следствием низкой ответственности лиц, осуществляющих деятельность в сфере предоставления услуг и управления многоквартирными домами, недостаточной информированностью населения о своих правах в области получения услуг, слабой платежной дисциплиной как со стороны потребителей, так и со стороны исполнителей услуг.

Немаловажное значение в стабильном обеспечении населения услугами имеют износ и технологическая отсталость объектов коммунальной инфраструктуры. На сегодняшний день износ этих объектов в республике достиг 78-80%. Низкое качество услуг на фоне постоянно растущих тарифов вызывает недовольство населения.[2]

Реформа жилищно-коммунального хозяйства Республики Дагестан создает условия для развития конкуренции по двум направлениям:

-в сфере управления многоквартирными домами - за получение заказа от собственника на управление жилищным фондом;

- между организациями коммунального комплекса - за получение заказа на предоставление жилищно-коммунальных услуг от управляющей организации.

Для создания условий развития конкуренции в жилищно-коммунальной сфере необходимо:

- внедрение ресурсосберегающих технологий при активном сотрудничестве с различными финансовыми институтами с использованием кредитных, лизинговых и других финансовых схем;

- организация контроля за соблюдением законодательства в части формирования договорных отношений, отчетности управляющих организаций перед собственниками, пообъектного планирования расходов и доходов;

- привлечение средств инвестиционного фонда для финансирования коммунальной инфраструктуры на условиях государственно-частного партнерства;

- создание коммунального гарантийного фонда для предоставления гарантий по заимствованиям на развитие коммунальной инфраструктуры.

Жилищно-коммунальное хозяйство г.Махачкала

В 2012 году были продолжены работы по реализации комплексной программы развития городской инфраструктуры по расширению и модернизации сетей электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения.

1) Электрические сети города.

По развитию и обновлению электросетей и обеспечению их устойчивого функционирования выделим основные мероприятия:

- по новому строительству линий электропередачи проложено высоковольтных кабельных линий КЛ-6/10 кВ протяженностью 8,1 км;

- низковольтных линий КЛ-0,4 кВ – 3,1 км;

- капитальный ремонт кабельных линий

КЛ-6/10 кВ – 2 км, КЛ – 0,4 кВ – 4,2 км;

- проложены новые сети воздушных линий с использованием самонесущего изолированного провода СИП-2 и СИП-3 – 13,15 км;

- установлено новых железобетонных опор – 633 шт;

- произведена замена провода АС на СИП-2 на линиях:

ВЛ 0,4 кВ – 21,5 км, ВЛ 6/10 кВ – 36 км;

- произведена замена силовых трансформаторов на новые повышенной мощности в количестве 33 единицы;

- в новых жилых массивах города установлены компактные трансформаторные подстанции (КТП) и сельские компактные трансформаторные подстанции (СКТП) в количестве 15 единиц;

- произведены другие работы по модернизации электрических сетей в рамках городской комплексной программы.

2) Тепловые сети города обслуживаются тремя предприятиями.

По линии ОАО «Махачкалалтеплоэнерго» в 2012 году проделана следующая работа:

- проведены работы по реконструкции котельной юго-западного микрорайона с установкой нового котла RIM MAX 8000 MBт;
- произведена реконструкция котельных (А. Султана, 26 и М. Гаджиева, 73) с установкой 9 комплексов котлов марки RIM MAX;
- произведен капитальный ремонт трубопроводов тепловых сетей и сетей горячего водоснабжения переменного диаметра – 14,4 км; из них 6,5 км с применением современных теплоизоляционных материалов;
- выполнены работы по теплоизоляции трубопроводов переменного диаметра 17,6 км;
- произведены работы по текущему ремонту с проведением энергосберегающих мероприятий в 25 котельных, обслуживающих ОАО «Махачкалалтеплоэнерго».[4]

Всего выполнено работ по подготовке теплового хозяйства к осенне-зимнему периоду, инвестиционной программе и программе по энергосбережению на сумму 110,1 млн руб.

Часть жилого фонда и объектов социальной инфраструктуры теплом и горячей водой обеспечивается ОАО «Махачкалалтеплосервис».

В составе акционерного общества находятся 126 котельных, из них 34 обслуживают школы и детские сады, 4 учреждения здравоохранения, остальные – жилой фонд и другие объекты.

По линии ООО «Дагестанэнерго»:

Выполнены ремонтные работы на сумму 40,251 млн рублей, инвестиции на развитие сетей составили 33,412 млн рублей;

- произведен капитальный ремонт турбины №3 Махачкалинской тепло-электроцентрали, капитальный ремонт котла №5 ТЭЦ; текущий ремонт основного и вспомогательного оборудования МТЭЦ;
- произведена замена конвективной части ВК №4 котельной «ДЭМ», а также текущий и средний ремонт оборудования Систем котлового хозяйства;
- произведены текущие и капитальные ремонты тепловых пунктов, а также замена дефектных участков теплосетей переменного диаметра протяженностью 4,94 км;
- восстановлена теплоизоляция на теплотрассах протяженностью 1,485 км;
- восстановлено участков асфальтового покрытия СТС на сумму 3,8 млн руб.;
- произведена реконструкция тепловых сетей по ул. Ирчи Казака, Малыгина, Г. Цадасы, Гамидова;
- проведены другие мероприятия согласно плану подготовки предприятия к функционированию в осенне-зимнем периоде 2012-2013 годов.

По линии газификации ОАО «Махачкалагаз» отметим главные мероприятия:

- газификация жилых домов индивидуальной застройки в количестве 1558 объектов;
- газификация предприятий коммунального комплекса – 65 объектов;
- прокладка и введение в строй 36,5 км газовых сетей;
- замена газорегуляторных пунктов на более мощные в количестве 56 штук;
- реконструкция наружных магистральных газопроводов – 11,5 км.

По водопроводным сетям, сооружениям и оборудованию подрядными организациями и собственными силами ОАО «Махачкалаводоканал» произведена большая работа.[3]

Городское коммунальное хозяйство в разрезе ресурсо-поставляющих организаций было подготовлено к началу осенне-зимнего периода.

В 2012 году УЖКХ и Комитетом по строительству в соответствии с планом мероприятий Республиканской целевой программы «Обеспечение реализации функций столицы Республики Дагестан города Махачкалы 2011-2013 гг.» проводились работы по капитальному ремонту объектов социального назначения, в том числе на 5 объектах культуры, на 21 объекте образования (школы, интернаты), 14 объектах дошкольного образования (детские сады) и 5 других учреждениях.[1]

Использованные источники:

- 1.Алхлаев М.М.Теневая экономика как угроза экономической безопасности Республики Дагестан. - М.: Арт-Бизнес-Центр, 2010.
- 2.Исрапилов С. Дагестан в начале XXI века - некоторые проблемы и исторические перспективы.- Махачкала, 2012.
- 3.Инвестиционный потенциал Республики Дагестан. Каталог. Министерство экономики Республики Дагестан. Махачкала, 2008.
- 4.Тоторкулов Ш.М. Теоретические вопросы управления социально-экономическим развитием субъектов Федерации (на примере Северного Кавказа): Монография. - М., 2013.

*Даутова А.А.
студент 2го курса
Рахимова О.Ш.
ассистент
БаиГау
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА В РЕШЕНИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Демографическая ситуация в России является сегодня одной из самых острых социально-экономических проблем. По сравнению с переписью населения 2002 г. численность населения в 2010 году уменьшилась на 2,3

млн. человек, а среднее число рожденных женщинами детей уменьшилось в расчете на 1000 женщин с 1513 в 2002 г. до 1469 в 2010 г. [6].

По данным Всероссийской переписи населения только 15% из 41 млн. российских семей воспитывают двух несовершеннолетних детей, трех и более несовершеннолетних детей воспитывают менее 3% семей и почти у половины семей в России в составе семьи несовершеннолетних детей нет [4]. С каждым годом растет число неполных семей. Такая ситуация требовала незамедлительных преобразований, и уже в 2006 году мы впервые услышали о материнском капитале от президента Российской Федерации В. В. Путина.

С 1 января 2007 года вступил в силу Федеральный закон № 256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Этот нормативный акт устанавливает право на получение материнского капитала для семей, в которых с 1 января 2007 года появился второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении второго ребёнка право на получение этих средств не оформлялось) [5]. Это нововведение было направлено на стимулирование рождаемости в стране, укрепление престижа института семьи.

Рассмотрим тенденцию изменения размера материнского капитала во временном промежутке 2007-2014 гг. в таблице 1 [1, 3].

Таблица 1 Размер материнского (семейного) капитала

Год	Сумма средств материнского капитала, руб.	Источник	Примечание
2007	250 000,0	-	-
2008	276 250,0	ч. 1 ст. 11 198-ФЗ от 24.07.2007 г.	+10,5 %; инфляция за 2007 г. 11,9 %
2009	312 162,5	ч. 1 ст. 11 № 204-ФЗ от 24.11.2008 г.	+13 %; инфляция за 2008 г. 13,3 %
2010	343 378,8	ч. 1 ст. 10 № 308-ФЗ от 02.12.2009 г.	+10 %; инфляция за 2009 г. 8,8 %
2011	365 698,4	№ 241-ФЗ от 28.07.2010 г.	+6,5 %; инфляция за 2010 г. 8,8 %
2012	387 640,3	ч. 1 ст. 10 №371-ФЗ от 30.11.2011 г	+6 %; инфляция за 2011 г. 6,1 %
2013	408 960,5	ч. 1 ст. 10 № 216-ФЗ от 03.12.2012 г.	+5,5 %; инфляция в 2012 г. 6,1 %
2014	429 408,0	№ 349-ФЗ от 2 декабря 2013 г.	+4,7 %; инфляция в 2013 г. 6,5 %

Мы видим, что размер материнского капитала увеличивается. В 2013 году он увеличился на 158 960,5 руб. по сравнению с 2007 годом. Однако, не стоит забывать об инфляции. Ее влияние на размер материнского капитала мы можем увидеть по столбцу «Примечание». В 2014 году размер материнского капитала равен 429 408 рублей, то есть процент индексации по

сравнению с 2013 годом будет составлять 4,7 %, коэффициент индексации составит 1,05. Это вполне соответствует ожидаемому официальному уровню инфляции в нашей стране.

Огромные средства государства уходят на поддержание семей. Возникает вопрос, так ли важен материнский капитал, или же проблемы падения рождаемости и старения населения не могут нанести существенного урона для общества в целом?

Среди последствий падения рождаемости С. В. Ковалев выделяет следующие [2] :

- экономические — проявляются в прогрессивном росте дефицита трудовых ресурсов во всех сферах народного хозяйства;

- демографические — выражаются в сокращении относительного числа женщин, способного иметь детей, растущей диспропорции полов и увеличении в составе населения доли лиц пожилого возраста;

- моральные — проявляются в развитии эгоизма у детей и юношества, в падении контактности и социальной ответственности людей;
- социально-гигиенические — выражаются в увеличении числа поздних браков и, соответственно, поздних, чреватых последствиями для жизни детей, рождений (после 35-летнего возраста хотя бы одного из супругов вероятность врожденных отклонений ребенка резко возрастает);
- генетические последствия складывающейся демографической ситуации проявятся в нарастании в популяции отрицательных генетических последствий и увеличении лиц с наследственными болезнями (по данным антропологов, наиболее жизнестойкими являются вторые и третьи дети).

Одним из последствий процесса старения населения стало изменение, происходящее на рынке труда. Общеизвестный факт, что скоро один работающий будет вынужден содержать нескольких пенсионеров. Таким образом, старение населения увеличивает «нагрузку» на трудоспособное население.

Анализируя эти серьезные последствия процессов падения рождаемости и старения населения, вопрос о необходимости стимулирования рождаемости и, соответственно, необходимости материнского капитала, думаю, можно считать закрытым. Важно, чтобы каждая женщина, принимая решение о рождении ребенка, ощущала поддержку государства и была спокойна за будущее своей семьи.

Оправдывают ли себя немалые затраты государства на поддержку семей, возрастает ли рождаемость? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать тенденцию изменения рождаемости и смертности населения, а также изменение естественного прироста населения за временной промежуток действия материнского капитала по таблице 2 [3] :

Таблица 2 Естественное движение населения

Годы	Всего, человек		
	родившихся	умерших	естественный прирост
2007	489381	635034	-145653
2008	519127	632425	-113298
2009	524072	612952	-88880
2010	525055	606782	-81727
2011	526582	569024	-42442
2012	546410	552700	-6290
2013	538512	539304	-792

Видна тенденция повышения рождаемости в годы действия материнского капитала. Рождаемость увеличилась на 10,04 % в 2013 году по сравнению с 2007 годом. Смертность в этот же период уменьшилась на 15,1 %. За счет этих изменений естественный прирост существенно изменился, а именно на 144861 человека.

Таким образом, можно сделать вывод, что материнский капитал выполняет свою основную задачу – повышает рождаемость.

Однако Минфин предлагает прекратить выдачу сертификатов на материнский капитал при рождении вторых и последующих детей после 31 декабря 2016 года. Считаю, что материнский капитал необходимо сохранить. Следует не только продолжить, а еще и рассмотреть возможность выдачи капитала за каждого последующего ребенка, если правительство действительно хочет увеличить прирост коренного населения России.

Использованные источники:

- 1 Ковалев, С.В. Психология семейных взаимоотношений. – М., 2009. – 208 с.
- 2 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс».
- 3 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа <http://www.gks.ru>. – 16.06.2014.
- 4 Официальный сайт Всероссийской переписи населения 2002 года [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа <http://www.perepis2002.ru>. – 16.06.2014.
- 5 Официальный сайт пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа http://www.pfrf.ru/family_capital. – 15.06.2014.
- 6 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Раздел Всероссийской переписи населения 2010 года [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010. – 16.06.2014.

*Даутова Д.Р.
студент 4 курса
Саяхова Э. В.
старший преподаватель
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов, производственного, организационного и экономического характера. Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяет состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке. Оборотный капитал — это капитал организации, вложенный в оборотные активы (оборотные средства), возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности [4].

Управление оборотными активами занимает особое место в работе финансового менеджера, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом. Поэтому часто возникает вопрос о том, куда вложить финансовые ресурсы, чтобы добиться наибольшей эффективности.

Рассмотрим практические подходы к решению вопроса, куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью. Заметим, что речь идет о расширенном понимании этого термина, т.е. о распределении общего объема финансовых ресурсов на конкретные виды активов или, точнее, об оптимизации актива баланса. В активной стороне баланса представлены две группы активов: долгосрочные и краткосрочные. Первые, по сути, определяют политику организации в отношении вида бизнеса, ее материально-технической базы (речь идет собственно об инвестиционной деятельности, заключающейся в выборе варианта долгосрочного вложения капитала), т.е. отражают долгосрочную политику организации; вторые — политику в отношении текущего управления финансами (речь идет об управлении оборотными активами) [5].

Эффективность использования оборотных средств определяется главным образом показателями их оборачиваемости, точнее — скоростью оборота. И это объясняется тем, что скоростью оборота связана с размером годового оборота организации, минимально необходимой величиной авансированного капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредита банка, дивиденды по акциям), потребностью в дополнительных источниках финансирования, суммой затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением, величиной уплачиваемых организацией налогов и др.

Рассчитаем показатели оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы ООО НПК «Нефтегеофизика» (Таблица 1).

Таблица 1 Показатели эффективности оборотных средств

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения
Скорость оборота (коэффициент оборачиваемости)	5,1	2,5	2,7	-2,4
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,2	0,4	0,4	0,2
Длительность одного оборота оборотных средств, дни	72,0	144,0	144,0	180
Рентабельность оборотных средств, %	0,6	0,4	7,7	7,1

Данные таблицы 1 показывают, что количество оборотов оборотных средств в 2013 году по сравнению с 2011 г. сократилось на 2,4 оборота. Это может быть связано с тем, что не своевременно закупаются производственные запасы и не сразу реализуется готовая продукция. Из-за длительного кругооборота оборотных средств прибыль от продаж в анализируемом периоде снизилась на 614 тыс.руб. Рентабельность увеличилась на 7,1%, т.е. оборотные средства в 2013 г. использовались более эффективно, чем в 2011 г.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств отражается в показателях их высвобождения (дополнительного вовлечения в оборот). Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. Абсолютное высвобождение оборотных средств происходит в том случае, когда выполнение или перевыполнение производственной программы обеспечивается при использовании меньшей суммы оборотных средств, чем предусмотрено планом. Относительное высвобождение оборотных средств представляет собой разность между потребностью в оборотных средствах корпорации, исчисленной исходя из плановой или фактически достигнутой оборачиваемости в отчетном году, и той суммой, с которой корпорация обеспечила выполнение и перевыполнение производственной программы в следующем году.

Определим относительное высвобождение оборотных средств по формуле 1:

$$\Delta ДС = (C_{об} \times ВР_о \div ВР_6) - C_{оа} \quad (1)$$

где $C_{об}$ – величина оборотных средств базового периода;

$C_{оа}$ – величина оборотных средств отчетного периода;

$ВР_о$ и $ВР_6$ – выручка от реализации соответственно в анализируемом (отчетном) и в базисном периоде [1].

Относительное высвобождение оборотных средств за 2012 г.:

$$\Delta ДС = (126005 \times 223638 / 441955) - 137840 = -74079 \text{ тыс.руб.}$$

Относительное высвобождение оборотных средств за 2013 г.:

$$\Delta ДС = (137840 \times 407437 / 223638) - 149668 = 101457 \text{ тыс.руб.}$$

В 2013 г. предприятием достигнуто высвобождение оборотных средств на 101457 тыс.руб. В результате замедления оборачиваемости оборотных средств в 2012 г. предприятие не смогло обеспечить производство оборотными средствами на 70079 тыс.руб.

Для улучшения эффективности оборотных средств предложим такие меры как, внедрение научно-технического прогресса, а так же для сокращения затрат расходуемых на неликвиды, хранящиеся на складах общества. Предприятию необходимо реализовать невостребованные материально-производственные ресурсы, при помощи различных методов: продажа, бартер, оплата неликвидами задолженности, утилизация. Так же необходимо применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Успешное управление оборотным капиталом заключается в том, чтобы обеспечить финансирование фондов, необходимых для текущей деятельности предприятия. Если предприятие успешно справляется со своими обязательствами, производство и реализация продукции происходит планомерно и без сбоев, нет недостатка в денежных средствах, то возможно применение идеальной модели управления оборотным капиталом. Если предпринимательская структура не справляется с текущими обязательствами, то следует перейти к агрессивной модели [2].

Таким образом, управление использованием оборотных средств предполагает постоянный поиск факторов и резервов ускорения их оборачиваемости. Разработка и реализация на предприятии рассмотренных направлений финансовой политики позволит в конечном итоге повысить эффективность управления активами, что, в свою очередь, может оказаться существенным фактором повышения его рыночной стоимости, так же предприятие сможет своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Однако, в период подготовки и принятия любого хозяйственного решения нельзя с полной уверенностью утверждать, какая конкретно конъюнктура сложится на рынке, какие могут возникнуть неожиданные технические препятствия или конструктивные проблемы, какой будет реакция окружающей хозяйственной среды на ввод в действие или новые характеристики функционирования промышленного объекта. Покупателям может не понравиться новый товар, позиция данного предприятия в традиционном для него секторе рынка может измениться по причинам, неподконтрольным предпринимателю и т.п.[3].

Использованные источники:

1. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 575 с.
2. Ковалев, А. М. Финансы [Текст]: учебник / И. Т. Ковалев – 5-е изд. - М.: «Финансы и статистика», 2011. — 384 с
3. Саяхова, Э. В. Риск стратегии как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия [Текст] / Э. В. Саяхова // Региональная экономика

в контексте современности : межвуз. сб. научных трудов / редкол.: И. А. Хисамутдинов и др. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. – Вып. 2 – кн. 1 - С. 31-34.

4. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские решения [Текст] / Э. В. Саяхова – Москва, 2013 г.

5. Бизнес журнал [Электронный ресурс] – URL: <http://bizkiev.com/content/view/474/205/> - 09.03.2014 г.

Даудова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Аудит, экономический анализ и статистика»

Мусаева З.И

студент

ДГУ

РФ г. Махачкала

АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье рассматривается аудит учетной политики, а также изменения пунктов учетной политики с 2013-2014 гг и рекомендации применения этих изменений.

Ключевые слова: аудит, учетная политика, учет, резервы, методы, замечания, рекомендации, налог, имущество, коэффициенты, повышающие, аудитор.

Учетная политика является одним из главных документов организации бухгалтерского учета на предприятии.

От выбранных предприятием методов прописанных у учетной политике, зависит эффективность деятельности предприятия, выражающая в правильной организации ведения учета. Например :

- от выбора метода списания материалов в производство зависит конечный показатель себестоимости продукции

- от выбора метода оценки активов у предприятия зависит как экономическая привлекательность, так и элемент затрат « Амортизация».

- от оценки обязательств зависит финансовая устойчивость предприятия и тд.

Аудит призван в первую очередь проверить правильность составления учетной политики и наличия приложения в них;

- проверка выполнения предприятием пунктов прописанных в учетной политике,

- проверка наличия всех приложений и использования их в практике деятельности предприятия.

Это достаточно трудоемкий процесс, т.к охватывает практически все разделы бухгалтерского учета.

Аудитору необходимо обладать достаточной компетентностью и знать все изменения, происходящие в учетной политике и соответствующие правки учетной политики аудируемого субъекта.

Следует рассмотреть пункт 2.3 формы первичных документов. С 2014 года произошли изменения в этом пункте. Теперь организациям можно использовать универсальный передаточный документ (УПД).

изменения	замечания	рекомендации
Включаем в перечень применяемых первичных документов УПД. Не так давно налоговая служба предложила использовать универсальный передаточный документ (УПД) (Письмо ФНС от 21.10.2013 N ММВ-20-3/96@). Он может заменить обычный счет-фактуру и товарную накладную по форме N ТОРГ-12 (акт выполненных работ/оказанных услуг). Если вы собираетесь использовать такой универсальный документ, отметьте это в учетной политике.	в некоторых случаях организации всё-таки должны будут применять унифицированные формы первичных документов. Также нужно применять унифицированные формы кассовых документов.	Данный пункт при наличии необходимо четко обозначить новые формы. В договоре оговорить возможное применение старых форм для списания затрат.

Также нужно предусмотреть такой пункт , как резервы. С этого года все предприятия , включая малые субъекты предпринимательства должны создавать резервы на оплату отпусков, по сомнительным долгам и резерв под снижение стоимости МПЗ. Рассмотрим некоторые примеры :

Резерв на оплату отпусков. В учетной политике организации необходимо отразить выбранный метод оценки и расчета всех признаваемых оценочных обязательств и состав, и форму расчетов, подтверждающих величину оценочного обязательства.

Рассмотрим пример 1:

Резерв на отпуск не создали

У одной из "дочек" в отчетности главбух не отразила резерв на отпуска и вознаграждения работникам , создавать его не очень хочется там всего 50 работников, и ломает это делать главбуха. если передать на аудит отчетность без отражения резервов, что могут сделать злые аудиторы:

- забить и дать нормальное АЗ?
- дадут оговорку (тогда каков текст оговорки будет) ?
- или еще что сделают малоприятное...

Исходя из вышеизложенного, на месте аудитора я бы:

1) определил, является ли аудируемая контора субъектом малого предпринимательства. Критерии, которым должны соответствовать организации для того, чтобы относиться к субъектам малого и среднего предпринимательства, установлены в п. 1 ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

2) констатировал бы, что с п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденного приказом Минфина N 34н, предоставляющий право организации создавать резервы, в том числе на предстоящую оплату отпусков работникам, отменен приказом Минфина N 186н. Приказ N 186н вступил в силу с бухгалтерской отчетности 2011 года.

3) Вспомнил бы насчет п. 3 ПБУ 8/2010: *"Настоящее Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства, за исключением субъектов малого предпринимательства - эмитентов публично размещаемых ценных бумаг"*.

4) Если аудируемое лицо - действительно субъект малого предпринимательства, поинтересовался, где у них оформлено желание воспользоваться правом не применять ПБУ 8/2010,
5) После того, как мне показали бы соответствующий приказ/пункт в учетной политике, о том что фирма, являясь малым предприятием, не применяет ПБУ 8/2010, я бы снял копию с этого ценного документа, положил бы с свой файл проверки вместе с рассуждениями о соответствии аудируемого лица критериям малости предприятия - и закрыл бы вопрос с "неотражением резервов".

Решение 2

Если же, аудируемое лицо к субъектам малого предпринимательства, увы, не относится - то аудитор должен будет оценить количественный размер (в рублях) искажения строк баланса, возникшего из-за отсутствия оценочного обязательства, создаваемого по ПБУ 8/2010. Далее аудитор сравнит эту сумму искажения (в рублях) с критерием существенности и определит - существенно ли данное искажение или несущественно.

Если существенно - аудитор напишет оговорку в АЗ, про искажение строки резерв предстоящих расходов на такую-то сумму из-за непризнания вучете оценочного обязательства на то-то и то-то. Если искажение несущественно - то в АЗ ничего и не будет.

Резерв под снижение стоимости МПЗ. В учетной политики организации нужно отразить порядок формирования резервов под снижение стоимости МПЗ, а также метод определения величины резерва.

Рассмотрим пример 2 :

Надо или нет создать резерв под снижение?

Материалы приобретены за 102 тыс. руб., но по состоянию на дату составления отчетности рыночная стоимость составляет 64,8 тыс. руб

Решение

В законодательстве есть такое положение - Если стоимость материалов, готовой продукции или товаров существенно изменилась, причем в сторону уменьшения, то организация обязана (не вправе, а именно

обязана!) создать резерв под снижение стоимости материальных ценностей с применением счета 14. Такое требование является проявлением принципа осмотрительности (консерватизма) : "Ценности, на которые цена в течение отчетного года снизилась либо которые морально устарели или частично потеряли свое первоначальное качество, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по цене возможной реализации, если она ниже первоначальной стоимости заготовления (приобретения) , с отнесением разницы в ценах на финансовые результаты". .

Резерв по сомнительным долгам. Создание оценочного резерва по сомнительным долгам является обязательным для всех организаций. В учетной политике организации нужно указать порядок создания данного резерва и критерии оценки вероятности и признания долгов сомнительными.

Пример 3.

Предположим, что организация приняла решение не формировать резерв по сомнительным долгам с 1 января 2012 г. В этом случае создавать резерв по сомнительным долгам на 31 декабря 2011 г. ей не следует. Остаток резерва, созданного по итогам 9 месяцев 2011 г. и не использованного на покрытие безнадежных долгов, ей необходимо включить в состав внереализационных доходов за IV квартал 2011 г.

Формирование резерва по сомнительным долгам в налоговом учете не зависит от порядка бухгалтерского учета, установленного учетной политикой организации (Письмо Минфина России от 16.05.2011 N 03-03-06/1/295).

В частности, в 2010 г. организации могли формировать подобный резерв только в налоговом учете.

Начиная с 1 января 2011 г. формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете стало обязательным для всех организаций.

Следующее что необходимо сделать аудитору это проверить наличие и целесообразность применяемого плана счетов. Также необходимо оптимизировать рабочий план счетов бухучета с оглядкой на поправки в налог на имущество. С 2014 года изменяются правила расчета налога на имущество организаций.

Объектам недвижимости будет определяться как их кадастровая стоимость. При этом ставка налога на имущество будет составлять:

- в 2014г. 1,5% (Москва) и 1% (иные субъекты РФ);
 - в 2015г. 1,7% (Москва) и 1,5% (иные субъекты РФ);
 - в 2016г. и последующие годы 2%.
-

Пункт 3.1 Аудитор проверяет сопоставимость учетной политики для целей БУ и для НУ.

С 2014 г. в налоговом учете уже нельзя применять повышающие коэффициенты амортизации, используемые в условиях агрессивной среды и

(или) повышенной сменности, если ОС принято к учету в 2014 г. А между тем по ОС, которые были приняты к учету ранее, по-прежнему можно применять специальный коэффициент, не превышающий 2 . поэтому бухгалтеру необходимо учесть изменения в этом пункте т.к в дальнейшем при проверке этого пункта налоговые органы могут доначислить налог на прибыль.

Совсем удалять из учетной политики «агрессивные» повышающие коэффициенты не советуем, ведь тогда вы не сможете их применять при начислении амортизации по старым основным средствам.

Если же в ходе проверки аудитор выявит несоответствия , то говорить о безусловно положительном заключении нельзя.

Использованные источники:

1. Ирина Остафий Аудитор, Куратор по вопросам налогообложения и бухучета «ПРАВОБЕСТ Аудит»
2. Журнал "Главная книга" 2014, N 1
3. <http://www.glavbukh.ru> Учетная политика: что важно предусмотреть в 2014 году
4. <http://ric264.ru> «Новшества, которые нужно учесть при составлении учетной политики на 2014 год»

*Дбар Д.Г.
студент 5 курса
Горностаева Ж.В., к.э.н.
профессор
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕ УСЛУГАМИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В 50-70-е годы XX века стало очевидно, что человечество вступает в новую эпоху, дорогу к которой проложило бурное развитие техники и, в первую очередь, компьютеров, и ИТ в целом. Развитие компьютерных технологий позволило обществу подойти к глобальной проблеме информатизации, связанной с быстро возрастающими интеграционными процессами, проникающими во все сферы нашей деятельности: науку, культуру, образование, производство, управление и т. д [1].

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью изучения информационных технологий управления предприятиями сферы услуг в новых российских условиях. Изменения, происходящие в России и в мире, требуют новых подходов к управлению предприятиями. Информационные технологии существенным образом преобразуют бизнес, снижают издержки, вовлекают в оборот интеллектуальные продукты. Все

это требует своего научного осмысления и соответствующего учета в управленческой практике.

Соответственную роль в принятии решений на предприятиях сферы услуг играет научно-техническая и экономическая информация, маркетинговая, содержащая новые научные знания, сведения об изобретениях, методах изучения, технических новинках своей фирмы, оказание новых видов услуг, их технология фирм-конкурентов. Это непрерывно пополняемый общий банк и потенциал знаний и технических решений предприятий сферы услуг, практическое и своевременное использование которого обеспечивает фирме высокий уровень конкурентоспособности и выживаемости [3].

В настоящее время от оснащения предприятий сферы услуг информационно-вычислительной техникой зависит эффективная работа управленческого звена коммерческой компании, т.к. использование компьютеров в качестве информационных машин позволяет существенно сократить время на подготовку конкретных маркетинговых и производственных проектов.

Но также необходимо сказать, что на компьютерах должны быть установлены новые технические автоматизированные решения.

Практически любая деятельность современного делового человека связана с обработкой и получением информации. И те предприятия сферы услуг, которые могут качественно обработать существенный объем информации за наименьшее время, имеет наибольшие гарантии на успех. Вот почему проблема создания различных вспомогательных средств и методов оперирования со всевозможной информацией становится все насущнее [3].

В условиях повышенной и жестокой конкуренции на рынке услуг трудно представить себе, что предприятие может обойтись без компьютеров. Трансформация российской экономической системы обусловила принципиальные изменения в деятельности предприятий сферы услуг. Именно в сфере услуг проявились все преимущества рынка, и в то же время обострились все проблемы, порождаемые рыночными способами организации хозяйственной деятельности.

Вхождение России в ВТО рождает много новых проблем и в первую очередь проблему конкурентоспособности российских предприятий. В случае, если отечественные предприятия не смогут ответить на вызовы современности и не повысят свою конкурентоспособность, то будут вытеснены с рынка транснациональными гигантами [2]. Одним из значимых факторов конкурентоспособности на рынке услуг сегодня стало применение в управлении современных информационных технологий. В сфере услуг эти технологии становятся обязательным условием высокой конкурентоспособности, и поэтому их эффективное использование стало решающим фактором успеха предприятий на рынке. Новые

информационные технологии управления не только повышают конкурентоспособность предприятий, но и способствуют распространению результативных методов современного менеджмента, маркетинга, сервиса.

Использованные источники:

1. Карабутов, Н.Н. Информационные технологии в экономике. - М.: Экономика, 2013. - 358 с.;
2. Барановская Т.П. Информационные системы и технологии в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 245 с.
3. Кушнарера И.В., Горностаева Ж.В., Алехина Е.С., Жидков В.Е. Сервисная деятельность [Текст]: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению 100100.62 – Сервис / сост.: И.В. Кушнарера, В.Е. Жидков, Е.С. Алехина, Ж.В. Горностаева; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ/-М Ставрополь: МИРАКЛЬ, Ставрополит, 2013.-176с.

Дейкова Т.В.

ст. преподаватель

кафедра общегуманитарных и социально-экономических дисциплин

Челябинский государственный педагогический университет

Россия, г. Миасс

ВЛИЯНИЕ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ОЦЕНКУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В данной статье анализируется эффективность инвестиционных проектов в зависимости от банковского кредита. Рассматриваются три варианта инвестиционного проекта с разными схемами банковского кредитования.

Анализируется изменение ставки дисконтирования и эффективности инвестиционного проекта по методам NPV – чистое современное значение инвестиционного проекта (чистый приведенный эффект), DPP – дисконтированный период окупаемости, IRR – внутренняя норма доходности.

Доказывается эффективность использования банковского кредита для инвестирования в малый и средний бизнес.

Ключевые слова

Заемные средства, кредит, эффективность инвестиционного проекта, NPV, DPP, IRR, WACC, ставка дисконтирования.

I. Введение

Актуальность темы определяется тем, что использование заемных средств предприятиями для инвестиционной деятельности способствует развитию как самого предприятия, так и экономики страны в целом. Политика правительства России направлена на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в области кредитования для привлечения

инноваций и развитие промышленного производства. Банковское кредитование является одним из основных источников инвестиций [1].

Укрепление банковской системы и экономическая стабильность в России приводит к снижению ставок кредитования бизнеса, что оказывает влияние на активное развитие предпринимательства в стране [3].

В данной статье анализируется стоимость собственного капитала, ставка дисконтирования, эффективность инвестиционных проектов в зависимости от банковского кредита.

II. Банковское кредитование инвестиционных проектов

Доступность банковского кредитования для малого и среднего бизнеса часто сталкивается с проблемой неэффективного использования заемных средств. Если на крупных предприятиях имеются специалисты, способные оценить эффективность использования заемных средств и инвестиционных проектов, то для малых и средних предприятий, а особенно, для частных предпринимателей, эта задача становится очень сложной и может привести к финансовым потерям.

Цель данного исследования – изучить влияние банковского кредитования на эффективность инвестирования в малый и средний бизнес.

Для этого рассматриваются методика расчета эффективности инвестиционного проекта с использованием банковского кредитования для развития бизнеса. Анализ инвестиционного проекта производится по показателям NPV – чистое современное значение инвестиционного проекта (чистый приведенный эффект), DPP – дисконтированный период окупаемости, IRR – внутренняя норма доходности. Расчет NPV производим по формуле [4]:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \quad (1)$$

где CF_i – чистый денежный поток,

r – стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта.

III. Оценка эффективности инвестиционных проектов при использовании банковского кредита

Эффективность использования заемных средств рассмотрим на примере инвестиционного проекта для малого или среднего предприятия.

Предположим, для модернизации производства предприятию требуются инвестиции в объеме два миллиона рублей. Длительность инвестиционного проекта – два года, при этом, техническая часть модернизации составляет четыре месяца. Затраты на оборудование распределим условно равными частями на четыре месяца по 500 тыс. руб. Планируемая чистая прибыль составляет 130 тыс. руб., при этом предприятие выходит на запланированную прибыль в течение четырех месяцев после завершения технической модернизации с планируемым

объемом прибыли 60 тыс. руб., 80 тыс. руб., 100 тыс. руб. и 130 тыс. руб. Доходность собственного капитала предприятия – 10%, банковская кредитная ставка 12%. Банк готов выдать кредит предприятию, если доходность инвестиционного проекта превысит 12%. Проанализируем доходность альтернативных вариантов инвестиционного проекта при различных кредитных схемах:

1. предприятие использует только собственные средства, например, нераспределенная прибыль и/или другие резервы (без заемных средств);
2. предприятие берет кредит в размере один млн. тыс. руб. на один год, остальная сумма – нераспределенная прибыль предприятия;
3. предприятие использует банковский кредит в сумме два млн. руб. сроком на два года.

Ставку дисконтирования инвестиционного проекта рассчитываем по методу взвешенной средней стоимости капитала WACC (Weighted Average Cost of Capital) с учетом налогового щита на заемные средства по формуле:

$$WACC = CCK = \sum_i C_{K_i} \cdot d_i \quad (2)$$

где CCK – средняя стоимость капитала

C_{K_i} – издержки финансирования i-го источника средств;

d_i – удельный вес i-го источника средств в общей их сумме.

Проведем расчет всех трех альтернативных вариантов инвестиционного проекта.

В таблице 1 показан расчет эффективности инвестиционного проекта по варианту 1. За ставку дисконтирование возьмем стоимость собственного капитала предприятия, т.к. предприятие не использует банковского кредита. Шаг инвестиционного проекта – месяц, соответственно, пересчитывает ставку дисконтирования для инвестиционного проекта с годовой ставки доходности собственного капитала 10% на месячную ставку 0,83%.

Проведенные расчеты показали, что вариант 1 инвестиционного проекта экономически выгоден: чистое современное значение инвестиционного проекта $NPV = 207531$ руб. > 0 , внутренняя норма доходности $IRR > WACC = 19,97\%$, а дисконтированный период окупаемости DPP составляет 21,08 месяц.

Таблица 1

Расчет инвестиционного проекта по варианту 1 (руб.)

Месяц	Наименование денежного потока	CF – денежный поток	К-т диск-я $r=0,83\%$	PV
0 – 3	Инвестиции	–500000	3,9027	-1975343
4	Прибыль	60000	0,9673	58041
5	Прибыль	80000	0,9594	76748
6	Прибыль	100000	0,9514	95143
7 – 23	Прибыль	130000	15,0226	1952942

			NPV	207531
--	--	--	-----	--------

Во втором варианте предприятие использует не только собственные средства, но и заемные средства в виде банковского кредита под 12%. Проведем расчет кредита в таблице 2.

Таблица 2

Расчет кредита по варианту 2

Месяц	Начальное сальдо кредита	Погашение основной части кредита	Проценты за кредит	Суммарная выплата	Конечное сальдо
1	1000000	77969	10000	87969	922031
2	922031	78749	9220	87969	843282
3	843282	79536	8433	87969	763746
4	763746	80332	7637	87969	683414
5	683414	81135	6834	87969	602279
6	602279	81946	6023	87969	520333
7	520333	82766	5203	87969	437567
8	437567	83593	4376	87969	353974
9	353974	84429	3540	87969	269544
10	269544	85274	2695	87969	184271
11	184271	86126	1843	87969	98144
12	98144	98145	981	99126	0

Рассчитаем взвешенную среднюю стоимость капитала WACC, которую используем как ставку дисконтирования для инвестиционного проекта по варианту 2 (таблица 3):

$$WACC = 10\% * 0,5 + 12\% * 0,5 * (1 - 20\%) = 9,8\%.$$

Таблица 3

Расчет инвестиционного проекта по варианту 2 (руб.)

Месяц	Наименование денежного потока	CF – денежный поток	К-т диск-я при $r = 9,8\%$	PV
0	Инвестиции	-510000	1	-510000
1	Инвестиции	-509220	0,9919	-505095
2	Инвестиции	-508433	0,9839	-500229
3	Инвестиции	-507637	0,9759	-495401
4	Прибыль	66834	0,9680	64695
5	Прибыль	86023	0,9601	82595

6	Прибыль	105203	0,9524	100193
7	Прибыль	134376	0,9447	126939
8	Прибыль	133540	0,9370	125127
9	Прибыль	132695	0,9294	123329
10	Прибыль	131843	0,9219	121544
11	Прибыль	130981	0,9144	119772
12	Прибыль	130000	0,9070	117911
13	Прибыль	130000	0,8997	116956
14	Прибыль	130000	0,8924	116009
15	Прибыль	130000	0,8851	115069
16	Прибыль	130000	0,8780	114137
17	Прибыль	130000	0,8709	113212
18	Прибыль	130000	0,8638	112295
19	Прибыль	130000	0,8568	111386
20	Прибыль	130000	0,8499	110483
21	Прибыль	130000	0,8430	109588
22	Прибыль	130000	0,8362	108701
23	Прибыль	130000	0,8294	107820
			NPV	207035

По второму варианту пересчитали ставку дисконтирования с годовой ставки доходности собственного капитала 9,8% на месячную ставку 0,82%.

Использование кредита позволяет предприятию часть процентных платежей переносить на себестоимость продукции, что приводит к уменьшению чистой прибыли и, соответственно, уменьшению налога на прибыль, что меняет денежные потоки по вариантам 2 и 3, как показано в таблицах 3 и 5.

Проведенные расчеты показали, что вариант 2 инвестиционного проекта экономически выгоден: чистое современное значение инвестиционного проекта $NPV = 207035$ руб. > 0 , незначительно меньше, чем по варианту 1, внутренняя норма доходности $IRR > WACC = 19,68\%$, незначительно меньше, чем в варианте 1, а дисконтированный период окупаемости DPV составляет 21,09 месяц, т.е. практически не изменился.

Рассчитаем кредит по варианту 3, когда для инвестиционного проекта финансирование производится только за счет банковского кредитования (таблица 4).

Таблица 4

Расчет кредита по варианту 3

Месяц	Начальное сальдо	Погашение основной части кредита	Проценты за кредит	Суммарная выплата	Конечное сальдо
1	2000000	73215	20000	93215	1926785
2	1926785	73947	19268	93215	1852838
3	1852838	74686	18528	93215	1778152
4	1778152	75433	17782	93215	1702719
5	1702719	76188	17027	93215	1626531
6	1626531	76949	16265	93215	1549581
7	1549581	77719	15496	93215	1471862
8	1471862	78496	14719	93215	1393366
9	1393366	79281	13934	93215	1314085
10	1314085	80074	13141	93215	1234011
11	1234011	80875	12340	93215	1153137
12	1153137	81683	11531	93215	1071453
13	1071453	82500	10715	93215	988953
14	988953	83325	9890	93215	905628
15	905628	84159	9056	93215	821469
16	821469	85000	8215	93215	736469
17	736469	85850	7365	93215	650619
18	650619	86709	6506	93215	563910
19	563910	87576	5639	93215	476335
20	476335	88451	4763	93215	387883
21	387883	89336	3879	93215	298547
22	298547	90229	2985	93215	208318
23	208318	91132	2083	93215	117186
24	117186	117186	1172	118358	0

Пересчитаем денежные потоки для инвестиционного проекта с учетом банковского кредитования и рассчитаем эффективность этого проекта (таблица 5).

Рассчитаем взвешенную среднюю стоимость собственного капитала WACC, которую используем как ставку дисконтирования для инвестиционного проекта по варианту 3:

$$WACC = 12\% * 1 * (1 - 20\%) = 9,6\%.$$

Таблица 5

Расчет инвестиционного проекта по варианту 3 (руб.)

Месяц	Наименование денежного потока	CF – денежный поток	К-т диск-я при $r = 0,8\%$	PV
0	Инвестиции	-520000	1	-520000
1	Инвестиции	-519268	0,9921	-515147
2	Инвестиции	-518528	0,9842	-510330
3	Инвестиции	-517782	0,9764	-505551
4	Прибыль	77027	0,9686	74611
5	Прибыль	96265	0,9609	92505
6	Прибыль	115496	0,9533	110104
7	Прибыль	144719	0,9457	136868
8	Прибыль	143934	0,9382	135045
9	Прибыль	143141	0,9308	133235
10	Прибыль	142340	0,9234	131438
11	Прибыль	141531	0,9161	129654
12	Прибыль	140715	0,9088	127883
13	Прибыль	139890	0,9016	126124
14	Прибыль	139056	0,8944	124378
15	Прибыль	138215	0,8873	122644
16	Прибыль	137365	0,8803	120922
17	Прибыль	136506	0,8733	119213
18	Прибыль	135639	0,8664	117516
19	Прибыль	134763	0,8595	115830
20	Прибыль	133879	0,8527	114157
21	Прибыль	132985	0,8459	112495
22	Прибыль	132083	0,8392	110845
23	Прибыль	131172	0,8325	109206
			NPV	313645

Проведенные расчеты показали, что вариант 3 инвестиционного проекта экономически выгоднее, чем варианты 1 и 2: чистое современное значение инвестиционного проекта $NPV = 313645$ руб. > 0 , значительно больше, чем по вариантам 1 и 2, внутренняя норма доходности $IRR > WACC = 24,26\%$, значительно больше, чем в вариантах 1 и 2, а дисконтированный период окупаемости DPP составляет 20,17 месяцев, т.е. на месяц раньше произойдет окупаемость проекта.

IV. Выводы

Полученные результаты оценки эффективности инвестиционных проектов по трем вариантам сведем в одну сводную таблицу и проанализируем их по показателям WACC, IRR, NPV, DPP и по прибыли (таблица 6).

Таблица 6

Анализ эффективности инвестиционных проектов по вариантам

Вариант	WACC	IRR	NPV (руб.)	DPP (мес.)	Уменьшение чистой прибыли (руб.)	Экономия в налоге на прибыль (руб.)
1	10%	19,97%	207531	21,08	0	0
2	9,80%	19,68%	207035	21,09	66786	13357
3	9,60%	24,26%	313645	20,17	262298	52460

Использование заемных средств в виде банковского кредита привело к снижению ставки дисконтирования инвестиционного проекта и повышению значения важнейшего показателя эффективности NPV практически на 51% в варианте 3. Ставка дисконтирования – стоимость собственного капитала предприятия, рассчитанная по методу WACC, снижается, а внутренняя норма доходности инвестиционного проекта IRR – повышается и достигает наибольшего значения в варианте 3 (рисунок 1).

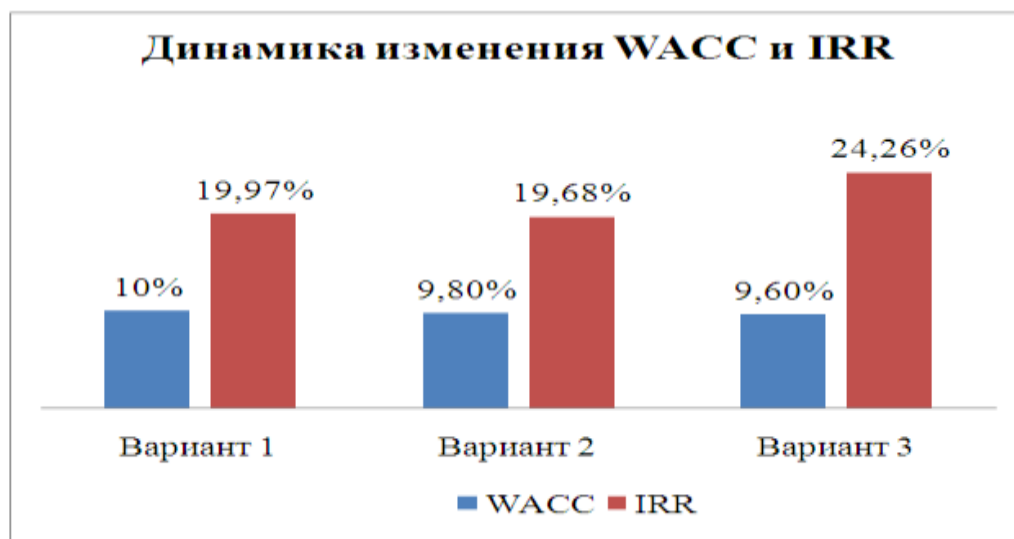


Рисунок 1. Динамика изменения ставки дисконтирования r и IRR по вариантам

Проведенные расчеты показывают, что использование заемных средств в виде банковского кредита, является для предприятия более выгодным, чем использовать только свои собственные свободные финансовые ресурсы.

Проведенные исследования имеют практическое значение для оценки эффективности инвестиционных проектов при реализации экономических планов по развитию бизнеса для малых и средних предприятий.

Тема банковского кредитования и его влияния на стоимость собственного капитала, а также на эффективность инвестиционного проектов, требует дальнейшего изучения и разработки четких методик расчетов оценки эффективности инвестиционных проектов.

Использованные источники:

1. Дейкова, Т.В. Инвестиции: теория и практика [Текст]: учебн. пособие / Т.В. Дейкова. – Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 2010. – 387 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст]: Официальное издание: Утв. Министерством финансов РФ, Министерством экономики РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999 / Под ред. В.В. Коссова, В.Н. Лившица, А.Г. Шахназарова. М., 2000. 422 с.
3. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Текст]: федерал. закон Рос. Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изменениями и дополнениями от: 18 октября 2007 г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г., 5 июля 2010 г., 1 июля, 6 декабря 2011 г., 2, 23 июля, 28 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz35XflKAF1>
4. Кредиты юридическим лицам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kredit-business.ru/kredit-ooo.html>

*Демина Е.С.
аспирант*

*ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет Ханты-
Мансийского автономного округа-Югры»
Россия, г. Сургут*

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ

Рынок облигаций — составная часть рынка капиталов (рынка ценных бумаг), на которой осуществляются средне- и долгосрочные заимствования. Для рынка капиталов характерны инструменты (векселя и облигации), по которым, как правило, выплачивается процент за фиксированный период времени и которые по условиям займа имеют срок погашения от года до 30 лет.

Под рынком в данном случае подразумевается совокупность соответствующих ценных бумаг, физических и юридических лиц, вовлеченных в сделки с этими бумагами и механизмов, делающих возможными данные сделки [2].

Инвестиции в облигации - наиболее надежное вложение средств на рынке ценных бумаг. Этот инструмент рекомендуется для тех, кому важна

полная сохранность капитала с доходом несколько выше, чем по вкладу в банке.

Держатель облигации получает от своих инвестиций фиксированный доход в форме выплаты процентов. Кроме того, во многих случаях облигации продаются по цене ниже номинала (с дисконтом), а погашаются они заемщиком по номиналу. Разница между ценой покупки и номинальной стоимостью – также доход инвестора.

Этот инструмент очень похож на банковский вклад - деньги в него вкладываются на определенный срок под заранее известный процент. Но у облигаций есть два основных преимущества: как правило, более высокая доходность по корпоративным выпускам облигаций и возможность забрать деньги без потери набежавших процентов. Если при досрочном закрытии срочного счета в банке проценты теряются, то инвестиции в облигации полностью ликвидны - их всегда можно продать без потери причитающихся процентов за каждый день владения облигацией.

Рынок облигаций - это рынок для консервативных инвесторов (в отличие от рынка акций). Ценовые колебания на этом рынке несопоставимо малы по сравнению с активной динамикой котировок акций. Для инвесторов главное - это проценты (купонные выплаты), хотя изменение рыночной стоимости облигации тоже влияет на доходность. Корпоративные облигации более надежны, чем акции, и более доходны, чем банковские вклады[1].

Далее проведем краткий обзор рынка негосударственных рублевых облигаций. Общий объем российских негосударственных рублевых бумаг в обращении составляет около 148 млрд долл. по состоянию на 24 января 2014 г.; при этом за последние шесть лет рынок рос в среднем на 20% в год (соответствующие цифры для рынка ОФЗ — 108 млрд долл. и 15%). В мировом масштабе российский локальный рынок негосударственного долга — четвертый по величине после Южной Кореи, Бразилии и Мексики.



Диаграмма 1. Российский рынок негосударственных рублевых облигаций: рост за 6 лет в среднем на 19% в год

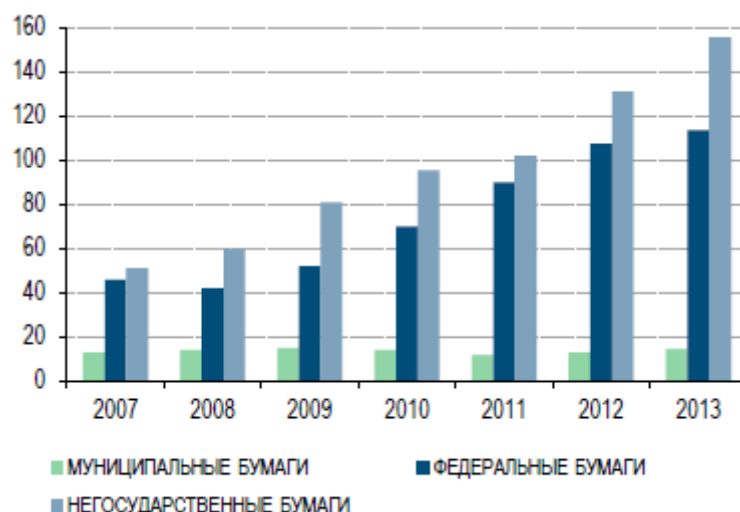


Диаграмма 2. Динамика различных сегментов российского рынка облигаций, 2007–2013 гг., млрд долл.

Приблизительно 80% объема рынка локальных корпоративных облигаций приходится на выпуски приемлемого для инвестиций размера — более 140 млн долл. (5 млрд руб.). При этом многие эмитенты имеют рейтинг инвестиционного уровня и представлены на рынке еврооблигаций. Некоторые заемщики из «первого эшелона» предпочитают осуществлять заимствования на внутреннем рынке (ФСК, АИЖК) и могут предложить инвесторам широкий выбор рублевых бумаг.

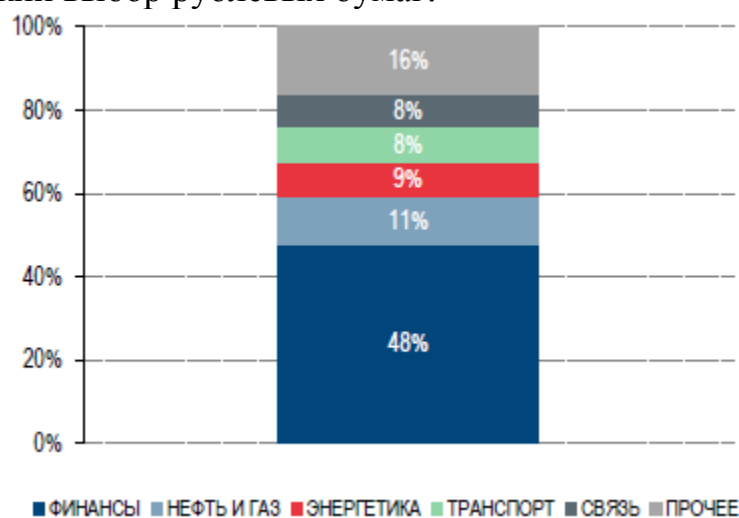


Диаграмма 3. Отраслевая структура рынка локальных негосударственных облигаций

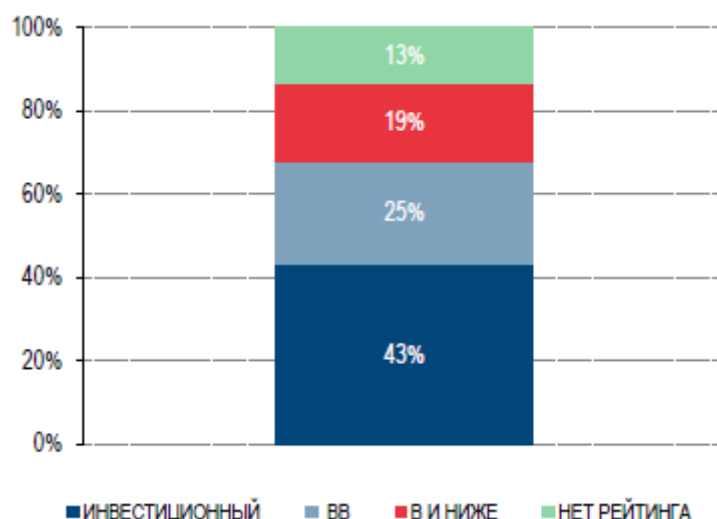


Диаграмма 4. Структура рынка локальных негосударственных облигаций по уровню кредитного рейтинга

Рынок локальных рублевых негосударственных облигаций сравним по размеру с рынком российских корпоративных долларовых евробондов и в 17 раз превосходит объем выпущенных рублевых еврооблигаций. В то же время среди долларовых еврооблигаций больше бумаг с рейтингом инвестиционного уровня — 53% совокупного объема по номиналу против 43% на рынке внутренних рублевых негосударственных инструментов [4].

Если посмотреть на среднюю премию по доходности в зависимости от эшелона, то следует отметить довольно скромную разницу между бумагами категорий «BBB» и «BB» — около 50 б.п. для выпусков средней дюрации (против 50–150 б.п. на рынке долларовых еврооблигаций), что вкупе с более высокой ликвидностью делает инструменты инвестиционного уровня в целом более привлекательными в сравнении с выпусками второго эшелона.

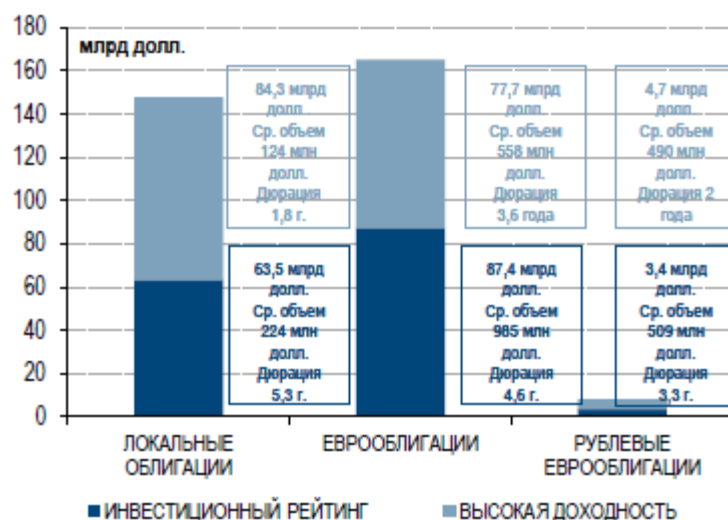


Диаграмма 5. Локальные рублевые корпоративные облигации на фоне долларовых и рублевых еврооблигаций

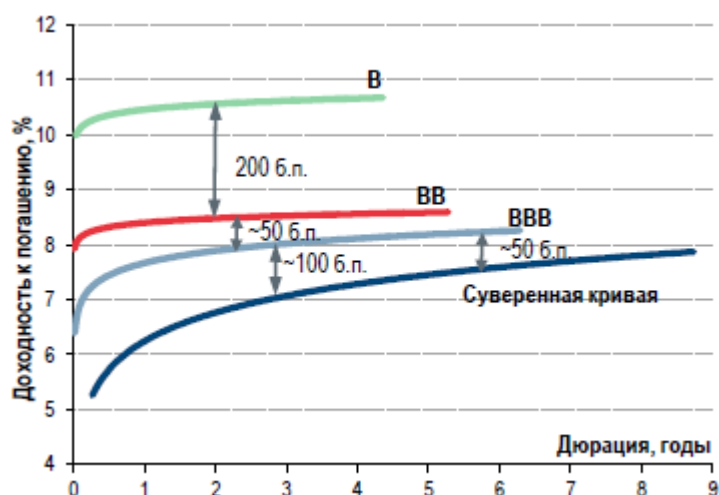


Диаграмма 6. Кривые доходности локальных рублевых корпоративных облигаций по категориям рейтинга

В 2013 году было размещено локальных негосударственных облигаций на 56 млрд. долл., а корпоративных еврооблигаций (кроме рублевых) — на 42 млрд долл. В корпоративном сегменте внутреннего рынка большинство бумаг было выпущено эмитентами с рейтингом инвестиционного уровня, представляющими такие отрасли, как нефтегазовая (Роснефть, Газпром), транспортная (РЖД) и энергетическая (ФСК). Приблизительно 16% объема новых выпусков пришлось на инструменты, привязанные к инфляции, основным покупателем которых является ВЭБ, выполняющий функции агента Правительства РФ по управлению средствами пенсионных накоплений.

Принимая во внимание объем погашения облигаций в 2014 году, можно предположить, что объем первичного размещения локальных рублевых корпоративных бумаг в нынешнем году составит не менее 29 млрд долл.

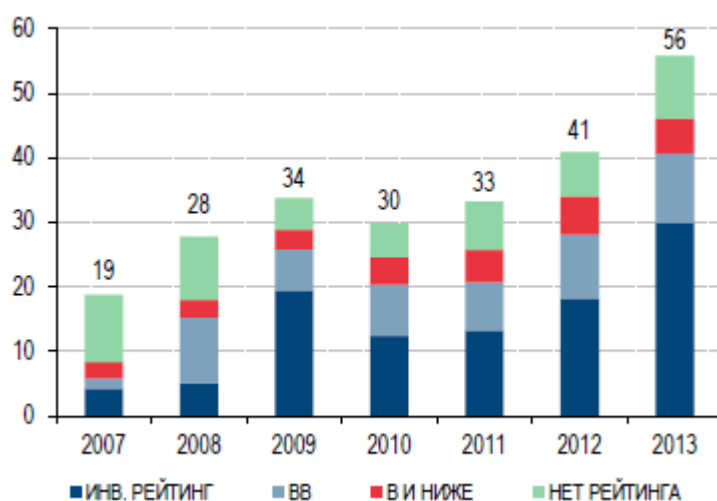


Диаграмма 7. Первичное предложение локальных рублевых корпоративных облигаций в 2007–2013 гг. с разбивкой по рейтингу

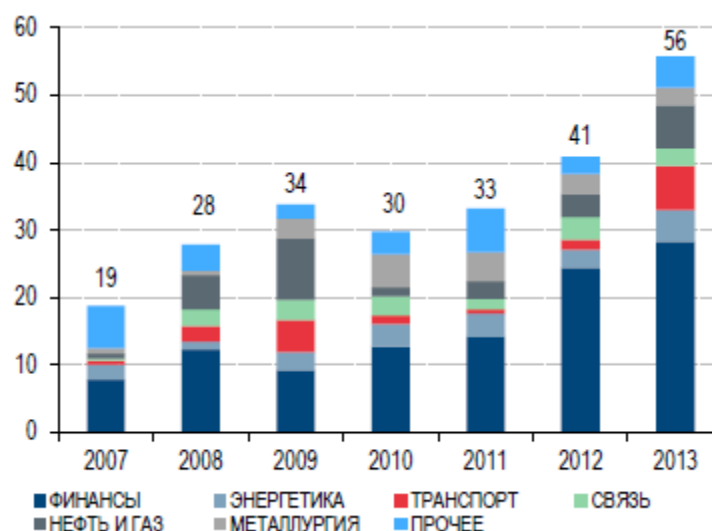


Диаграмма 8. Первичное предложение локальных рублевых корпоративных облигаций в 2007–2013 гг. с разбивкой по отраслям

Проблемы российского рынка ценных бумаг были и остаются одними из наиболее остро стоящих проблем для людей так или иначе причастных к этой сфере. Ценные бумаги наиболее привлекательны для тех, кто желает инвестировать, сберегать и приумножать денежные средства. Главное в развитии рынка любой ценной бумаги является интерес инвестора к её приобретению.

Рассмотрим проблемы обращения и ликвидности облигаций. Можно выделить как преимущества, так и недостатки различных способов финансирования [3]. Основные из них, наряду с облигациями, - кредиты банков, выпуск собственных векселей, эмиссия акций.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика инструментов финансирования

Инструмент финансирования	Преимущества	Недостатки
Банковский кредит	простота оформления (отсутствие государственной регистрации).	сложность получения крупных сумм на длительные сроки; необходимость предоставления залога, гарантии или другого обеспечения; необходимость прозрачности направлений использования привлеченных денежных средств
Выпуск векселей	относительная простота и оперативность выпуска; отсутствие необходимости регистрации выпуска;	необходимость проведения экспертизы подлинности, правильности и достоверности

	отсутствие ограничений по объему выпуска; повышенная ликвидность по сравнению с банковским кредитом; регулируется вексельным законодательством, то есть предоставляет инвестору более широкие возможности возврата денег в случае отказа должника платить по векселю	индоссаментов; трудности с поисками инвесторов; затруднения с выходом мелких и средних компаний на рынок; как правило, отсутствие обращаемости на рынке ценных бумаг
Выпуск акций	отсутствие необходимости выплат процентов и возврата привлеченных средств	необходима открытость, прозрачность деятельности компании; приводит к «размыванию» акционерного капитала
Выпуск облигаций	может не требоваться обеспечение; возможно привлечение значительных сумм на длительный срок и под более низкий по сравнению с кредитами процент; способствует формированию публичной кредитной истории; дает возможность более гибкого налогового и финансового планирования, возможность управлять размером долга через операции покупки/продажи собственных ценных бумаг; при больших размерах выпуска обходится дешевле кредитов; более развит вторичный рынок, чем у векселей, так как не требует проведения экспертизы подлинности, правильности и достоверности цепочки индоссаментов	необходима открытость, прозрачность деятельности компании; для небольших сумм выпуска оказывается дорогим способом привлечения

Преимущества и недостатки различных форм финансирования определяют и направления их использования. Кредиты и векселя используются в основном для пополнения оборотных средств. Облигации же выпускаются главным образом для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов. Размещение акций, в отличие от облигаций, является разовым мероприятием.

В условиях сегодняшнего времени, когда население стремится к благосостоянию, а, следовательно, и к накопительству, проблемы российского рынка ценных бумаг начали интересовать всё большее количество людей. Проблемы возникают уже на этом этапе, так как интерес населения не в полной мере удовлетворяется количеством информации, предоставленной по этому вопросу. Грамотность населения в этом смысле по-прежнему оставляет желать лучшего. Большинство людей просто боятся вкладывать деньги в ценные бумаги, не зная механизмов защиты, прав от владения и обязанностей за использование, рисков и преимуществ. Возможно, это лишь вопрос времени и люди придут к этому, как пришли к хранению денег на банковских депозитах, а не в шкафчике стола [5].

Ещё одной немаловажной проблемой является проблема регулирования рынка ценных бумаг государством. Несмотря на законодательную базу, которая создана в России и регламентирует деятельность рынка ценных бумаг, проблемы существуют. Наиболее острая из них заключается в том, чтобы обозначить ряд органов, которые способны оказывать влияние на рынок ценных бумаг и чётко разграничить их компетенцию. В условиях рыночных отношений необходимо стремиться к регулированию преимущественно экономическими способами и методами. Назревает необходимость создания государственной политики, дающей толчок для нормального развития рынка ценных бумаг и чёткой регламентации деятельности коммерческих банков в отношении данного рынка. Несмотря на то, что российская денежная единица достаточно защищена, а специалисты в области финансов достаточно подкованы, существует также проблема улучшения инфраструктуры рынка ценных бумаг, где необходимо понимать, что важнейшая функция рынка ценных бумаг – сосредоточить средства вкладчиков и приспособить их для целей организации.

Несмотря на все проблемы российского рынка ценных бумаг, наша страна, по мнению многих экспертов, за последние годы шагнула вперёд в создании и поддержке по-настоящему эффективного рынка ценных бумаг.

Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009, — 270 с.
2. Рынок облигаций. Курс для начинающих = An Introduction to Bond Markets. — М.: «Альпина Паблишер», 2009. — 344 с.
3. Рынок ценных бумаг./Под ред. Галанова В.А. М.: Финансы и статистика, 2009, — 220 с.
4. Чернова Т.А., Савруков Н.Г. Рынок ценных бумаг. СПб.: Политехника, 2008, — 102 с.
5. Современные российские облигации // Электронная публикация [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fora-capital.ru/5/bonds3.php>.

РЫНОК ЗОЛОТА

Аннотация: все аспекты упомянутые в статье свидетельствуют об актуальности исследования деятельности мирового рынка золота, изучении теории и разбора практики, круг рассматриваемых вопросов достаточно объемён.

Ключевые слова: мировой рынок золота, рынок драгоценных металлов, рынок золота России.

“Золотая” история развивалась вместе с человечеством. Долгие тысячелетия оно считалось мировыми деньгами, являлось основой межгосударственных валютно-кредитных отношений.

В наше время проигнорировать роль золота было бы очень глупо, когда основными валютами в мире являются, евро, доллар и иена, а на втором месте по важности среди резервных средств, как раз, стоит золото.

Рынок золота в настоящее время представляет собой сложно организованную систему взаимоотношений между субъектами, функционирующую на разных уровнях ее организации.

Можно выделить положительные стороны золота: золото является относительно безрисковым активом, оно обеспечивает физическую защищенность, золото является высокодоходным активом, оно остается надежным инструментом страхования от неблагоприятной макроэкономической и политической ситуации, ну и по обеспечению экономической защищенности золото по прежнему занимает лидирующее место среди финансовых активов.

Во всем мире, золото имеет эмоциональную, культурную и финансовую ценность, которая поддерживает спрос между поколениями. Золото вырабатывается в ювелирные изделия и используется для управления рисками в финансовых портфелях, и защищает богатства народов; оно находится в смартфонах, и передовых медицинских диагностиках. Выделим несколько групп среди всех участников рынка золота: золотодобывающие компании, промышленные потребители, биржевой сектор, инвесторы, центральные банки, профессиональные дилеры и посредники.

В России, как и во всем мире, финансовый интерес к золотодобывающей отрасли очень высок – золотодобыча инвестиционно привлекательна для предпринимателей.

Рынок золота является основным сектором рынка драгоценных металлов. Со стороны организации рынок золота представляет собой синдикат из нескольких банков, которые уполномочены совершать сделки с золотом.

Золото играет определенную роль в международных валютно-кредитных отношениях. В нынешней ситуации, при сегодняшних условиях золото сохраняет при себе качества валютного металла, другими словами чрезвычайных мировых денег.

Что касается российского рынка золота, то это закрытый рынок, у которого обращение ограничено, а государство является основным покупателем, характеризующийся существенным объемом государственного заказа, размещенного в приоритете, инфраструктура рынка до конца не развита, внутренний спрос ограничен. Его объектом, как и во всем мире, является наличный и безналичный металл.

Существенного влияния на мировой рынок Россия не оказывает, но российские запасы и ресурсы золота привлекают большое внимание крупных золотодобывающих компаний.

Основным рынком сбыта российского золота является Западноевропейский регион. Реализовать золото Россия продолжает на Лондонском рынке драгоценных металлов, а также Россия является крупным поставщиком слитков в Италию.

В перспективе Россия должна решить задачи:

- 1) Усовершенствовать функциональную и организационную структуру рынка золота и при этом учесть конкретную роль государства;
- 2) Увеличить долю участия России в мировом рынке.

Использованные источники:

- 1) Антонов В.А. учебник и практикум: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения//Мировой рынок золота, 2014, с 395-404;
- 2) Закачкова М.А. Особенности функционирования мирового рынка золота в современных условиях, 2010;
- 3) Потенко Л.И. учебное пособие: Валютный рынок/под редакцией Моисеевой Л.В.;
- 4) Шапран В.С. Мировой рынок золота, 2010;
- 5) World Gold Council. Gold Demand Trends, first quarter 2014.
- 6) Мировой рынок золота/<http://inzoloto.ru/investicii-v-zoloto/mirovoj-rynok-zolota>

*Деркач С.Н.
студент 3-го курса
Николаева А.А.
ассистент*

кафедра «Финансы и налоги»

*Владивостокский государственный университет экономики и
сервиса*

Россия, г. Владивосток

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

За последние годы страховой рынок в России прошел путь от «серой» и непрозрачной сферы деятельности до важнейшего сегмента экономики, о необходимости развития которого заговорили на самом высоком уровне, так как посредством страхования человек реализует одну из важнейших своих потребностей - потребность в безопасности.

Благодаря страхованию снижается степень такой зависимости, когда человеческие ошибки или злой умысел, просто стихийные бедствия могут поставить отдельную жизнь, семью, бизнес на грань катастрофы.

Несмотря на то, что по основным макроэкономическим показателям Российский страховой рынок значительно уступает развитым странам он вышел на новый этап своего развития, поскольку поменялись идеология страховых компаний и их целевые ориентиры.

Как показывает опыт, динамика российского страхового рынка тесно связана с развитием экономики. Можно констатировать, что страхование колеблется вместе со всей остальной российской экономикой. В этой связи показательна динамика страхового рынка в кризис. (Данные представлены в таблице 1) [1]

Таблица 1. Основные изменения, произошедшие на российском страховом рынке

Направления изменений	До кризиса	После кризиса
Перспективные сегменты	Розница и банко-страхование — локомотивы роста страхового рынка	Лидеры падения и наиболее проблемные сегменты рынка — страховая розница и банко-страхование. Усредненный комбинированный коэффициент убыточности - нетто розничных компаний в 2013 году составил 106,9%, увеличившись по сравнению с 2012 годом на 6,5 п. п. Усредненные темпы падения взносов розничных страховщиков в 2012 году составили — 12 %, одновременно темпы прироста взносов корпоративных страховщиков

		были равны +7 %
Ориентированность бизнеса страховщиков	Ориентация на посредников (банки, автосалоны, брокеров, агентов), так как они обеспечивают быстрый прирост бизнеса	Посредники дискредитированы (их бизнес резко сократился в результате падения кредитования, сокращения продаж новых автомобилей, увеличилось число случаев мошенничества среди брокеров и страховых агентов) и уже не могут диктовать свои условия страховым компаниям.

Из таблицы 1, мы видим переломным моментом в развитии российской страховой розницы после введения розничного кредитования. В результате кризиса кардинальным образом изменился весь бизнес розничных страховщиков - структура страхового портфеля по видам страхования и каналам продаж, тарифная политика и политика урегулирования.

Начало нового этапа развития страхового рынка связано с постепенным выходом сектора из кризиса и изменением отношения государства к страховой отрасли. В 2012 году были приняты или активно обсуждались законопроекты, которые будут определять ускоренное развитие страхового рынка на ближайшие 3—5 лет.

Для оценки уровня развития страхового рынка Российской Федерации, необходимо сравнить значения основных макроэкономических индикаторов проникновения страхования в экономику страны. (Данные представлены в таблице 2)

Таблица 2. Сопоставление российских и мировых показателей уровня проникновения страхования в экономику в 2013 году

Показатель	Российский страховой рынок	Мировой страховой рынок
Взносы всего по отношению к ВВП, %	2,5	7,0
Взносы по видам иным, чем страхование жизни, по отношению к ВВП, %	2,5	3,0
Взносы по страхованию жизни по отношению к ВВП, %	0,0	4,0
Взносы всего на душу населения, долл.	280,9	595,1
Взносы по видам иным, чем страхование жизни, на душу населения, долл.	276,4	253,9

В целом уровень проникновения страхования в мире составляет от 6 до 16 %. В Российской Федерации данный показатель значительно ниже в 2012 г. он составил 2,29 %, в 2013 г. — 2,56 %. этому способствует, прежде всего, низкий уровень проникновения страховых услуг в сфере добровольного

страхования на российский страховой рынок. Кроме этого причины слабости рынка страхования в России кроются в низком уровне сбережения российского населения.

Помимо выше перечисленных причин, существует множество факторов оказавшие влияние на динамику взносов в различных видах страхования в России — падение производства и снижение объемов кредитования, сокращение доходов населения, ослабление курса рубля и инфляция, изменения в законодательстве, касающиеся обязательных и вмененных видов страхования, а так же недоверие населения к страховым компаниям. Поэтому для обеспечения как экономической, так и психологической защиты хозяйствующих субъектов необходимо обеспечить повышение роли страхования в системе социально-экономических и финансовых отношений.

По мнению специалистов в 2013 году со вступлением в силу новых законов и реализации прочих мер по стимулированию спроса на страхование начнется новый этап бурного роста российского страхового рынка.

По оценкам «Эксперта РА», если будут реализованы все обсуждаемые в настоящий момент меры и законопроекты по введению новых обязательных видов страхования и стимулированию добровольного спроса на страхование, объем страхового рынка в 2013 году может достигнуть 1 230 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2012 годом в 2,2 раза. В результате объем взносов, собираемых в рамках обязательных видов страхования (без учета ОМС), составит порядка 500 млрд. рублей (100 млрд. рублей в 2013 году). [2]

Реальные темпы роста страхового рынка в России будут находиться между оптимистичным и пессимистичным прогнозами в зависимости от принятия законов о введении новых обязательных видов страхования и реализации мер по стимулированию добровольного спроса на страхование. К примеру, при пессимистичном прогнозе — если страховые законопроекты приниматься не будут — предполагается рост взносов к 2013 году до 840 млрд. рублей, или в 1,5 раза объем взносов по обязательным видам страхования будет порядка 200 млрд. рублей. (Данные представлены в Таблице 1)

Таблица 3. Прогноз темпов прироста страховых взносов в 2013 году по отношению к 2013 году

	Оптимистичный прогноз	Пессимистичный прогноз
Добровольные виды страхования	60	41
	Пессимистичный прогноз	Оптимистичный прогноз
Обязательные виды страхования	411	107

Всего	124	53
-------	-----	----

Тенденции формирования страхового рынка показывают, что отечественный страховой рынок имеет мощный потенциал. Особым условием его развития является понимание и стимулирование страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики. [3]

Ведь именно с помощью создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. Однако принуждение потребителей к приобретению страховых услуг не всегда является действенным методом для их продвижения. Чаще намерение потенциальных страхователей пользоваться услугами страховщиков продиктовано собственной оценкой степени угрозы каждого отдельного риска, а также потенциального ущерба, связанного с ним. [4]

Создание стабильной национальной системы страхования поможет создать эффективный механизм по предупреждению и противодействию, существующим и внезапно возникшим опасностям и угрозам. Для этого необходимо решение следующих задач:

- укрепление стабильности и надежности страховщиков;
- государственное регулирование и надзор за тарифной политикой страховщиков;
- совершенствование правовых основ деятельности участников страхового рынка;
- формирование направлений и подходов к осуществлению как добровольных и обязательных, так и вмененных видов страхования с учетом региональных потребностей;
- создание благоприятного налогового режима в целях стимулирования развития страховой отрасли;

Таким образом, опыт показывает, динамика российского страхового рынка тесно связана с развитием экономики. Можно констатировать, что страхование колеблется вместе со всей остальной российской экономикой. В этой связи была показательна динамика страхового рынка в кризис.

Использованные источники:

1. Аналитический ежегодник «Экспертиза страхового рынка» 2012 г.
2. Аналитическое исследование «Эксперт РА» «Будущее страхового рынка России».
3. Ведмедь И. Прогнозирование макроэкономических индикаторов развития страхового рынка Российской Федерации в 2012 г. с использованием методов имитационного моделирования // Страховое дело. 2013. № 3.
4. Л. Е. Копылов Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности для страхового бизнеса // Территория новых

*Дешеева Н.В.
соискатель
Шанин С.А., д.э.н.
профессор
ГНУ ВНИИЭСХ
Россия, г. Москва*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Развитие аграрного ресурсного потенциала имеет системный характер и подчиняется комплексу системных закономерностей. При этом следует принимать во внимание, что на современном этапе развитие ресурсного потенциала происходит на фоне глобальных социально-экономических процессов. Непосредственным проявлением этих процессов применительно к предмету нашего исследования является вступление России во Всемирную торговую организацию. Необходимость следования ее правилам оказывает непосредственное воздействие на формирование и использование аграрного ресурсного потенциала.

Мероприятия по развитию аграрного ресурсного потенциала следует рассматривать в соответствии с классификационными признаками, в основе которых лежат так называемые «корзины» ВТО: желтая, зеленая, голубая, *deminimis*.

«Желтая корзина» объединяет мероприятия аграрной политики, направленные на стимулирование производства сельскохозяйственной продукции: льготы и списание долгов, прямые платежи и субсидии, поддержка цен и скидки и т.п. Все эти мероприятия оцениваются количественно и ограничиваются в рамках Соглашения с использованием показателя *Aggregate Measure of Support* (совокупной меры поддержки). Он определяет в денежном исчислении годовой уровень поддержки производства конкретных сельскохозяйственных продуктов для АПК в целом.

«Голубая корзина» включает в себя меры, относящиеся к выплатам, способным приводить к сокращению производства сельскохозяйственной продукции. Указанные ограничения не должны означать автоматическое неиспользование соответствующих ресурсов. Это, на наш взгляд может привести к ложному пониманию накопления ресурсного потенциала аграрного производства. Потенциал ради самого потенциала лишен смысла. Здесь непременно следует исходить из глобальных системных интересов во времени и пространстве. Неиспользование ресурсного потенциала в том или ином направлении сельскохозяйственной деятельности должно быть

непременно сопряжено с его перераспределением в другие сферы аграрной экономики.

Особый интерес представляют меры «зеленой корзины», направленные на развитие сельской инфраструктуры, включая информационную, проведение научных исследований, образовательную деятельность, фитосанитарные и ветеринарные мероприятия, обеспечение и содержание определенных стратегических продовольственных запасов, региональные программы развития сельского хозяйства, сельскохозяйственное страхование, программы структурных перестроек в сельском хозяйстве, ликвидация последствий стихийных бедствий, государственный контроль вредителей и болезней растений и животных и др. Чрезвычайно важными здесь является то обстоятельство, что все перечисленные мероприятия прямо или косвенно связаны с процессами формирования аграрного ресурсного потенциала и могут быть использованы его эффективного развития. Именно меры «зеленой корзины» наращивают страны ЕЭС, США, Австралия и другие.

Следует отметить, что согласно исследованиям Аналитического центра Агропродовольственной экономики ИЭПП: «Россия, как и любая страна с переходной экономикой, гораздо в большей степени страдает от неразвитости институтов, чем от недостатка прямой поддержки доходов в сельском хозяйстве. Не достаточно развита кредитная система, система страхования, экспортная инфраструктура, существует необходимость совершенствования системы информационной и консультационной службы для сельского хозяйства. В интересах страны перевести средства, крайне нерационально расходуемые на поддержку сельского хозяйства, в меры «зелёной корзины».

Исходя из изложенного следует то, что дальнейшее развитие аграрного ресурсного потенциала должно происходить с учетом основных тенденций интеграции России в мировое экономическое пространство. В то же время следует руководствоваться необходимостью сбалансированной последовательности решения соответствующих задач. При этом надо принимать в расчет приоритеты государственной поддержки по обеспечению сравнительно одинаковых экономических условий устойчивого развития регионов России с целью рационального использования их социально-природно-экономических возможностей. Приоритеты указанной поддержки отражены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития АПК России на период до 2020 года, разработанной во ВНИИЭСХ, и Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы.

В контексте исследования аграрного ресурсного потенциала выделим среди следующие направления деятельности:

- развитие сельских территорий как базовое условие восстановления и устойчивого развития всего агропромышленного производства, включая его ресурсный потенциал;
- реализация инновационной модели развития АПК, базирующейся на модернизации технологий производства, последних достижениях отечественной и зарубежной науки и практики, адаптации имеющегося и формировании нового трудового потенциала, способного эффективно использовать инновации;
- осуществление экономически целесообразной и социально ориентированной институциональной политики, характеризующейся преимущественными возможностями владения или распоряжения землей теми, кто непосредственно на ней работает;
- увеличение инвестиций на повышение плодородия и развития мелиорации сельскохозяйственных земель, стимулирование улучшения использования земельных угодий;
- введение в оборот неиспользуемых пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;
- научное и кадровое обеспечение – в качестве важнейшего условия формирования инновационного агропромышленного комплекса;
- стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса;
- ускорение обновления технической базы агропромышленного производства на базе восстановления и развития отечественного сельского хозяйства и др.

Развитие аграрного ресурсного потенциала России и ее субъектов имеет системный характер, а с вступлением России в ВТО соответствующие процессы должны учитывать принятые обязательства и глобальные тенденции развития сельского хозяйства. Следовательно, существенно повышается роль государства в формировании аграрного ресурсного потенциала и аграрные экономические системы любого уровня должны соотносить свои действия с современными экономическими реалиями и ориентироваться в своей деятельности на общегосударственные ориентиры и ограничения.

Джабраилова Г.Г.

студент 3к. 3гр.

факультет «Экономика и управление»

направление подготовки «Экономика»

профиль «Менеджмент организации»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Республика Дагестан, г. Махачкала

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УЧАСТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Инвестиционная деятельность коммерческих банков имеет стратегическое значение не только для конкретно взятого элемента банковского сектора, но и для страны в целом. С решением проблемы повышения эффективности осуществления инвестиционной деятельности коммерческими банками связаны экономический рост, повышение жизненного уровня населения, обеспечение социально-экономической стабильности и экономической безопасности. Рациональная инвестиционная политика также обеспечит и эффективное развитие самого коммерческого банка. Потому рассматриваемая тема является актуальной в условиях повышения роли банковского сектора.[2]

Наиболее востребованными формами инвестиционной деятельности современных коммерческих банков в российской банковской практике являются производственные и финансовые инвестиции.

Производственные инвестиции, осуществляемые посредством предоставления инвестиционных кредитов, а также различных способов участия в финансировании инвестиционных проектов, представляют собой форму участия банка в капитальных затратах хозяйствующих субъектов. Вложение средств в инвестиционный проект экономически весьма выгодно для банка – он получает не только прибыль, как при кредитовании, но и возможность участия в управлении предприятием (как создаваемым, так и модернизируемым). Такая возможность появляется у банка вследствие приобретения им права долевой собственности (пакет акций) на имущество предприятия или заключения договора об участии управления, на основании которого, в том числе, осуществляется инвестирование проекта. Инвестируемому предприятию также выгодно сотрудничество с банком – получая необходимые ресурсы на условиях участия банка, оно получает и заинтересованность данной кредитной организации в успешном осуществлении проекта, которая обеспечивает всестороннюю помощь в его реализации.[1]

Однако стоит отметить, что банковский контроль над инвестируемым предприятием может иметь и отрицательные последствия, связанные с тем, что значительное сосредоточение у банка собственности производственных предприятий снижает надежность финансовой системы, увеличивая

банковские риски. Для предотвращения столь негативных последствий нормативно-правовые акты Российской Федерации существенно ограничивают участие коммерческих банков в деятельности предприятий. Эти ограничения связаны со следующими положениями:

- запрет банкам заниматься производственной, страховой, торговой деятельностью, установленный на законодательном уровне;

- ограничение участия коммерческих банков в капитале предприятий, в соответствии с которым банки могут иметь в нем только до 25% собственных средств;

- ограничение до 10% банковского капитала вложений в приобретение акций одного хозяйствующего субъекта;

- нормы Центрального Банка РФ, ограничивающие участие банка в финансово-промышленных группах.

Финансовые инвестиции коммерческих банков, в отличие от производственных инвестиций, направлены преимущественно на инвестирование посредством ценных бумаг и инвестиционных кредитов. С развитием российского фондового рынка вложения в ценные бумаги, включающие в себя долговые обязательства (векселя, государственные и муниципальные ценные бумаги, депозитные сертификаты и т.д.), долевые ценные бумаги, представленные акциями предприятий, а также производные ценные бумаги, становятся все более популярной формой инвестирования. Современная российская банковская практика показывает, что коммерческие банки осуществляют данный вид инвестирования как за счет собственных средств, так и за счет средств и по поручению вкладчиков. При этом Центральный Банк (Банк России) в целях связывания излишней ликвидности использует депозиты, в которые, в частности, коммерческие банки осуществляют финансовые вложения. [4]

Другая форма финансовых инвестиций – инвестиционный кредит – основана на предоставлении целевого долгосрочного кредита, направленного на производственные цели, на характерных для кредитования условиях. Однако в отличие от производственных инвестиций банк не приобретает право на совместную хозяйственную деятельность или долевое участие. Инвестиционным кредитам свойственны высокие риски, для уменьшения которых банки предъявляют к заемщикам ряд дополнительных требований – финансовые гарантии надежных банков или правительства, высоколиквидный залог.

В связи со сложностью получения производственных инвестиций практически единственной формой получения необходимых финансовых ресурсов являются реальные инвестиции, представляющие собой капитальные вложения в производственную деятельность. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» к капитальным вложениям относит инвестиции, осуществляемые в форме нового

строительства, реконструкции, модернизации производства, технического перевооружения действующих предприятий. Соответственно реальные инвестиции составляют следующие группы:

- обязательные инвестиции, направленные на то, чтобы предприятие могло продолжать свою деятельность (например, изменение условий труда работников предприятия до соответствующих нормативных показателей, установленных законодательством; проведение экологической политики предприятия и т.д.);

- инвестиции, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия и соответственно его конкурентоспособности, имеющие своей целью создание условий для снижения производственных затрат, осуществляемое посредством модернизации оборудования, совершенствования применяемых технологий, организации труда;

- инвестиции, направленные на расширение производства, позволяющие предприятию в рамках существующего производства увеличить его объемы;

- инвестиции, направленные на организацию новых проектов, в результате которых организовывается производство совершенно новой продукции или услуг.

Кроме того, реальное инвестирование осуществляется в формах вложений в недвижимость, драгоценные металлы, интеллектуальные и имущественные права. Доход от вложений в недвижимость составляют как прирост рыночной стоимости, так и арендная плата. Однако такой вид инвестирования эффективен для крупных банков, т.к. отличается значительным сроком окупаемости и соответственно требует значительных долгосрочных источников для инвестирования. Инвестирование в драгоценные металлы также не подразумевает получение достаточно быстрой прибыли, т.к. увеличение рыночной стоимости осуществляется только с истечением определенного времени.

Инвестиции в собственную деятельность банка, зависящие от задач, которые банк планирует осуществить, представляется возможным классифицировать по следующим направлениям:

- инвестиции, направленные на развитие банковской материально-технической базы, обучение персонала;

- инвестиции, направленные на расширение услуг и клиентской базы банка (проведение маркетинговых исследований, разработка и внедрение новых банковских продуктов, организация и проведение рекламных кампаний и т.д.);

- инвестиции, направленные на достижение соответствия нормативам, устанавливаемым Центральным Банком РФ к тем или иным видам деятельности. [3]

Какой бы инвестиционной политики не придерживался коммерческий банк, соотношение форм инвестиций должно учитывать весь комплекс

влияющих на них факторов, а также объединенный критерий вложения средств (так называемый «Треугольник «доходность – риск – ликвидность», выражающийся в том, что с увеличением доходности возрастает риск инвестиций и уменьшается их ликвидность.

Использованные источники:

1. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл. - М.: ДиС, 2012. - 432 с.
2. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Инвестиции в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
3. Теплова Т.В. Инвестиции // Учебник для бакалавров. Углублённый курс. М.: Юрайт, 2012.
4. Ветвицкая Т., Российская экономика: перспективы для банков.// Экономический журнал. 2012, № 5. С. 12-19.

*Джалилова С.Ф.
ассистент*

*кафедра «Финансы, налогообложение и бизнес-информатика»
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство напрямую связано с инвестиционной деятельностью. Управление инвестиционными проектами очень сложный и многофункциональный процесс, затрагивающий вопросы, находящиеся в компетенции различных функциональных служб предприятия.

Реализация инвестиционного проекта требует дополнительного управленческого контроля. Проблемы, возникающие по указанным причинам, в 40% случаев могут вызвать серьезные отклонения по реализации проектов, что автоматически приводит к проблеме недостаточной финансовой устойчивости, срыву графика возврата инвестиций и т.п. Более того, как показывает проведенное исследование, в 10-20% случаев проект останавливается с фиксацией убытков. Общий подход к оплате труда - однозначная реакция уровня оплаты труда сотрудника на степень выполнения им поставленных задач. По нашему мнению, основа успешной реализации инвестиционного проекта - эффективная управленческая команда, нацеленная на достижение не только текущего результата, но и результата реализации всего проекта. При формировании команды обязательно нужно учитывать опыт реализации проектов и уровень квалификации сотрудников. Кроме этого, важнейшим фактором, способствующим эффективной работе управленцев, является особое внимание к формированию системы мотивации и оплаты труда.

Для успешного управления инвестиционной деятельностью в строительстве необходимо создание специфической проектной группы, которая может заниматься реализацией конкретных задач в проектировании, что обеспечивает наиболее тесное сотрудничество членов подобного коллектива между собой и ускоряет осуществление отдельных мероприятий и всего проекта в целом.

Для управления любым проектом на период его существования создается специфическая временная организационная структура, возглавляемая руководителем проекта.

На сегодняшний день рассматривают основные факторы, определяющие принципы формирования команды инвестиционного проекта (рисунок 1)



Рисунок 1. Факторы, определяющие принципы формирования команды инвестиционного проекта

Проанализируем каждый факторы в отдельности.

Первый фактор - специфика проекта, которая определяет формальную структуру команды, утверждаемая руководством, т.е. состав команды, перечень нужных для команды знаний, умений и навыков, которые помогут в реализации проекта; сроки, стадии и виды работы по проекту.

Второй фактор. Организационно культурная среда подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя среда включает в себя окружение проекта во всех аспектах. Внутренняя среда, или организационная культура самой команды, включает такие характеристики, как способы разделения лидерства, распределение ответственности, организация ролевого распределения, способы принятия коллективного решения и т.д.

Третий фактор особое внимание уделяет взаимоотношению лидера и подчиненного, способам управления и ведения команды к общему решению.

Проанализировав деятельность несколько зарубежных компаний (Kodak , Samsung, Redmond) можно сделать вывод, что эффективность компаний отчасти зависит от хорошей команды внутри. Следовательно,

прежде всего, надо принять решение о количестве и типе команд, которые должны существовать в организации, которая занимается инвестиционными проектами в строительстве. Первая задача, это определить нужный тип команды.

Можно выделить несколько вариантов различных команд. Например: рабочие команды; межфункциональные команды; команды по решению проблем; команды повышения эффективности; управленческие команды и т.д. Но все это можно разделить между тремя основными типами: рабочие команды, команды повышения эффективности и интегрирующие команды. Все высокоэффективные организации построены посредством смешения и сочетания команд этих фундаментальных типов.

Аналогично жизненному циклу проекта команда проекта имеет свой жизненный цикл, в котором можно выделить пять основных стадий. (Таблица 1).

Компонентами процесса формирования команды проекта являются персонал проекта, план проекта, план управления персоналом, отчеты о выполнении и внешняя обратная связь.

Таблица 1. Жизненный цикл команды проекта

Формирование	Знакомство членов команды друг с другом и с проектом в целом, формируются общие цели и ценности, определяются нормы и правила взаимодействия.
Срабатываемость (психологическая напряженность)	Внутри команды идет процесс выявления лидеров, формирования неформальных групп, определяются роли отдельных работников и их место в команде, устанавливается психологический климат в коллективе.
Рабочая (нормальное функционирование)	На основе сформированного командного чувства идет нормальный процесс работы. Детали взаимодействия уточняются по ходу выполнения задач, общения в различных рабочих ситуациях.
Реорганизация	Данная стадия возникает при изменении в количественном или качественном составах команды, либо состоянии проекта.
Расформирование	Данная стадия возникает при завершении отдельных стадий и всего проекта расформируются отдельные подразделения и вся команда проекта.

Внешняя обратная связь — это информация относительно ожидаемых результатов, которая сообщается команде проекта теми, кто не участвует в проекте. Эта информация может исходить от участников проекта, команды управления, заказчиков и т. д.

К методам и приемам процесса формирования команды проекта относятся действия по созданию группы, основные умения управлять, системы поощрения и признания, размещение на должности и обучение.

По результатам множества опросов менеджеров проектов в России и за рубежом, до 80% успеха при реализации проектов обусловлены слаженной работой проектной команды, которая, в свою очередь, обеспечивается верным распределением ролей среди участников.

Можно сделать вывод, о том, что эффективность организации зависит от эффективности работы ее различных подразделений, все должно быть взаимосвязано и комплексно. Таким образом, структуру любой высокоэффективной компании можно представить в виде вполне закономерных интеграций.

Однако правильно смоделированная интеграция в компании еще не золоток конечного успеха. Важно понимать, что каждый член команды ответственен за свою работу перед собой, членами своей интеграции и перед компанией в целом.

В таких странах как: США, Великобритания, Германия, культура управления инвестиционными проектами с применением навыков работы с командой, персоналом стали важной и значительной частью ведения бизнеса. В России это, только начинает набирать обороты. На данный момент, в крупных компаниях есть свой бизнес-тренер, который помогает людям раскрепоститься, создать команду с помощью различных тренингов (Team building). Такие тренинги помогают людям оказаться в нестандартных ситуациях, тем самым заставить думать более креативно.

Таким образом, все вышеназванное при грамотном применении поможет правильно организовать процесс реализации инвестиционного проекта.

*Джафарова Д.Ф.
студент 3к 3гр.*

*Финансово-Экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*
**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В
РОССИИ**

Аннотация

В данной статье раскрыты основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: бизнес, экономика, предпринимательство, развитие.

Малый и средний бизнес – ведущий сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны, способствующий решению многих социально-экономических проблем. Он играет важную роль в формировании

антимонопольной структуры рынка, ему принадлежит особое место в становлении и развитии новой социальной структуры общества на основе создания и расширения слоя среднего класса и обеспечении социальной стабильности в обществе.

Однако уровень его развития в России существенно ниже, чем во многих развитых странах. По данным ООН малым бизнесом в мире занято примерно 50% работающего населения, насчитывается примерно 53-55 млн. малых предприятий. В России в этом секторе функционирует лишь 1137,4 тыс. малых предприятий.

Если проводить аналогию с высокоразвитыми странами, развитие малого и среднего бизнеса в России в силу исторических, экономических, политических и социальных причин существенно отстает. В то же время, в России есть значительные резервы для увеличения количества предприятий малого и среднего бизнеса, совершенствования организационных форм и повышения эффективности их деятельности.

Особенно актуальна эта задача для отсталых депрессивных регионов Российской Федерации, к числу которых относят и Дагестан. Эффективное развитие малого и среднего бизнеса в Республике Дагестан представляет дополнительные возможности для выведения экономики республики из депрессивного состояния на качественно более высокий уровень развития, позволит решить такие актуальные для Дагестана проблемы, как создание рабочих мест, модернизация экономики, увеличение налогооблагаемой базы, насыщение рынка товарами местных производителей. В то же время, по основным показателям развития и поддержки малого и среднего бизнеса в Дагестане очень низкие результаты среди остальных регионов России. На протяжении многих лет Республика Дагестан является дотационной, получая до 80% бюджетных расходов из федерального центра. Развитие малого и среднего бизнеса в Дагестане является одним из основных факторов, который позволит уменьшить зависимость республики от трансфертов из федерального центра, снизить социальную напряженность, повысить уровень благосостояния населения республики.

Соответственно, одной из основных задач государства в экономической политике в современных кризисных условиях развития страны должно стать принятие дополнительных мер по повышению роли и значения малого бизнеса в экономическом и социальном развитии России.

Малый и средний бизнес как форма предпринимательской деятельности имеет свои особенности, отличающие его от других видов предпринимательской деятельности. К таковым относятся: ключевая роль собственников в стратегическом и оперативном управлении; личностный характер отношений между руководителем малого предприятия и наемными работниками; относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта; наличие двух источников финансовых ресурсов – специальных форм поддержки со стороны государства и личных средств собственника предприятия. В то же

время субъектам малого и среднего бизнеса свойственны и определённые недостатки, из которых самые существенные: более высокий уровень риска при ведении предпринимательской деятельности, и, как следствие, высокая степень неустойчивости на рынке; зависимость от крупных компаний; слабая компетентность руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность хозяйствующих партнёров при заключении договоров с малыми и средними предприятиями; высокая зависимость от условий внешней среды.

В то же время, исследования, проведённые Общероссийской общественной организацией поддержки малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» совместно со ВЦИОМ и Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства] в регионах России, показывают, что региональные власти не уделяют должного внимания развитию малого и среднего бизнеса, что является одной из основных причин его отставания в России по сравнению с развитыми странами. Более того, сектор малого и среднего бизнеса сталкивается с многочисленными проблемами, препятствующими его эффективному развитию.

Данные исследований, проведённых в регионах страны Российской ассоциацией развития малого и среднего предпринимательства, свидетельствуют, что основными проблемами малого и среднего бизнеса в России являются:

- высокий уровень налогообложения;
- недоступность кредитных ресурсов;
- административные барьеры;
- многочисленные проверки и коррупция.

В секторе малого и среднего бизнеса Дагестана также существует достаточно большое количество проблем, препятствующих его эффективному развитию.

Исследование субъектов малого бизнеса республики, основной целью которого являлось выявление причин и факторов, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса республики, проведенное в январе-апреле 2013 г. М. Ш. Магомедовым, убедительно показало, что основными проблемами малого бизнеса в Республике Дагестан являются следующие: ограниченность финансовых средств; высокая налоговая нагрузка; проверки контрольно-надзорных органов; коррупция в органах власти и контрольно-надзорных органах; административные барьеры; высокие ставки арендной платы.

В нынешних кризисных условиях развития экономики республиканскими властями должны быть приняты дополнительные меры по поддержке малого и среднего бизнеса, особенно действующего в социальной сфере. Первоочередные меры должны быть приняты в области

финансового обеспечения малого и среднего бизнеса, а также снижения административного давления на этот сектор. В частности, необходимы:

- активизация деятельности «Фонда содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства» для дополнительного финансового обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса;
- создание Дагестанской лизинговой компании по поддержке малого и среднего предпринимательства;
- законодательное закрепление доли госзаказа, предоставляемого субъектам малого и среднего бизнеса на уровне не менее 15-20% от всего объёма госзаказа республики;
- создание и дальнейшее развитие уже существующих бизнес-инкубаторов в республике;
- принятие и строгое выполнение дополнительных законодательных актов, направленных на защиту субъектов малого и среднего бизнеса от административного давления;
- развитие внутреннего туризма. В силу своего географического расположения и природно-климатических условий Республика Дагестан располагает уникальными возможностями для развития внутреннего туризма. Содействие малым предприятиям, ведущим деятельность в этом направлении, будет способствовать превращению республики в один из центров туристско-рекреационного комплекса Юга России;
- развитие малых форм предпринимательской деятельности в научной, инновационной и образовательной сфере. Статистические данные по малому и среднему бизнесу в Республике Дагестан показывают минимальное присутствие научных, инновационных и образовательных малых предприятий в структуре экономики республики.

Реализация предложенных мер вызовет значительные позитивные изменения в развитии малого бизнеса Республики Дагестан, позволит решить многие социально-экономические проблемы в республике.

Использованные источники:

1. Андреев В. Государственная поддержка малого предпринимательства. – Российская юстиция, № 12 за 2013 год.
2. Базылев Н.И., Базылева М.Н. Основы бизнеса: Учебное пособие. – Мн.: Мисанта, 2012. – 253с.
3. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 – 356с.
4. Бородина О.Ю., Игнатов В.Г. Малое предпринимательство и его государственная поддержка в России. Ростов-на-Дону: Ростовское книжное издательство (АООТ «Рости здат»), 2011 год.

Дибирова Н.А.
студент 3 к. 2 гр.
финансово–экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г.Махачкала

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ
ЦЕННЫХ БУМАГ
АННОТАЦИЯ**

В данной статье раскрыты понятие портфеля ценных бумаг и основы управления портфелем ценных бумаг.

Ключевые слова: ценная бумага, портфель, управление.

Портфель ценных бумаг означает определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью риска и обеспечения и бумаг с фиксированным доходом гарантированным государством, то есть с минимальным риском потерь по основной сумме и текущих доходов.

Также портфель ценных бумаг означает совокупность ценных бумаг, который обеспечивает удовлетворительные для инвестора «качественные» характеристики входящих в него финансовых инструментов.

Доходность, риск и период владения являются основными характеристиками.

Доходность портфеля - это относительный доход держателя на период, выраженный в % годовых.

Риск - это количественная оценка неопределенности, в которой инвестор находится, и неполнота информации о будущей прибыли (убыток) по ценным бумагам, включенным в портфель [2,с.21].

Еще одной характеристикой портфеля является период владения – это такой период времени, в течение которого инвестор держит портфель. Такая характеристика для конкретного портфеля является постоянной.

Если сравнить три эти характеристики портфеля, то доходность и риск портфеля –являются объективными, потому что они не зависят от характеристики инвестора, а период владения -субъективная характеристика, потому что полностью определяется инвестором.

Тип портфеля — это его инвестиционная характеристика, которая основана на соотношении дохода и риска. Выделяют три типа портфеля:

- портфель дохода - портфель, направленный на получение дохода за счет процентов и дивидендов;
- портфель роста - портфель, который ориентирован на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него ценных бумаг;
- портфель дохода и роста - смешанный вариант;

Для того чтобы портфель ценных бумаг соответствовал требованиям своего владельца, необходимо периодически заменять активы,

находящиеся в составе данного портфеля. Действия, которые будут предприняты для изменения портфеля, называются «управление портфелем».

«Управление портфелем» означает применение к совокупности различных видов ценных бумаг определенных методов и технологических возможностей, которые могут позволить:

- сохранить первоначально вложенные средства,
- достигнуть максимального уровня инвестиционного дохода,
- обеспечить инвестиционную направленность портфеля [4, с.12].

Для того чтобы принять решение о формировании портфеля и инвестиций в ценные бумаги, необходимо обеспечить предпосылки для инвестирования:

- жизненные потребности должны быть удовлетворены (юридического или физического лица);
- должен быть сформирован минимальный запас денежных средств на счете или ликвидных активов, в случае срочной необходимости наличных денежных средств;
- должно быть предусмотрено страхование от несчастных и прочих непредвиденных случаев.

Для управления портфелем характерна узкая специализация. Для каждого вида портфеля выделены свои собственные методы управления.

Их можно разделить на активные и пассивные.

- активное управление портфелем — это внесение в него изменений на основе текущего изменения рыночной конъюнктуры, направленное на достижение целей инвестора, которые заложены в данный портфель. Активное управление дает лучшие результаты по сравнению с другими стратегиями управления, но это требует много операционных затрат, которые может позволить либо крупный инвестор, либо профессиональный посредник, специализирующийся на управлении пакетами ценных бумаг;
- Пассивное управление портфелем — это сохранение портфеля в более-менее неизменном виде в течение определенного периода времени независимо от ежедневных изменений рыночной конъюнктуры. Обычно используется для портфелей, хорошо защищенных от рыночного риска и рассчитанных на достаточно длительный период времени.

Основой как пассивного, так и активного способа управления является мониторинг, который представляет собой непрерывный глубокий анализ фондового рынка, тенденций его развития, секторов фондового рынка, инвестиционных качеств ценных бумаг. Конечная цель мониторинга

закключается в выборе ценных бумаг, обладающих инвестиционными свойствами, которым соответствует данный тип портфеля.

В процессе управления и формирования портфелем ценных бумаг инвестору необходимо разработать конкретную политику своих действий (портфельную стратегию), также он должен определить себе: основную цель приобретения (перепродажа или инвестирование); состав портфеля, приемлемые виды ценных бумаг, диверсификацию портфеля [1, с.32].

Чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем большие требования предъявляются к качеству управления сформированным портфелем. Предотвращение потерь от инвестиций в ценные бумаги может быть осуществлено на основе портфельных стратегий, которые снижают риски связанные с изменением рыночных тенденций.

Выделяют несколько ключевых этапов инвестиционного процесса и управления портфелем ценных бумаг:

- Определение инвестиционных целей и типа портфеля.
- Определение стратегии управления портфелем.
- Хранение ценных бумаг, анализ и формирование портфеля.
- Оценка эффективности портфеля.
- Ревизия портфеля

Необходимо различать два вида портфельных стратегий - пассивная (будущая) и агрессивная или активная (которая направлена на максимальное использование благоприятных возможностей рынка).

Использованные источники:

1. Гавриленко, В.Г. Рынок ценных бумаг: энциклопедический словарь / В.Г. Гавриленко. – Минск : Право и экономика, 2011. – 664 с.
2. Маманович, П.А. Рынок ценных бумаг / П.А. Маманович. – Минск : Белпринг, 2013. – 340 с.
3. Рынок ценных бумаг : учебник / В.А. Лянин, П.В. Воробьев. – Москва : Проспект, 2013. – 398 с.
4. Рынок ценных бумаг : для бакалавров и специалистов / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова. – Санкт – Петербург [и др.]: Питер : Мир книг, 2012. – 336 с.

*Дибирова Н.А.
студент 3 к. 2 гр.*

*Финансово–экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г.Махачкала*

**ОЦЕНКА РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ
ДАГЕСТАН
АННОТАЦИЯ**

В данной статье раскрыта оценка рекреационного потенциала Республики Дагестан.

Ключевые слова: рекреационный, развитие, ресурсы.

В развитии туризма и отдыха важную роль играют рекреационные ресурсы. Поэтому для определения возможности использования любых областей для рекреационных целей, необходимо изучить и оценить те рекреационно-туристические ресурсы, которыми обладает территория.

По составу, морское побережье Дагестана уникально, уникально по разнообразию и качеству климатобальнеологических ресурсов, сконцентрированных на относительно небольшой территории. Привлекательны естественные песчаные пляжи Каспийского моря, которое не требует особых затрат на благоустройство. Общая протяженность береговой полосы составляет около 530 км, площадь песчано-ракушечных пляжей приморской части - 2600 га.

В республике созданы все условия для развития, которые в настоящее время приобретают большую популярность экстремальных видов туризма и отдыха: альпинизма, дельтапланеризма, горнолыжного спорта, рафтинга, кайтсерфинга и др.

Например, курорт «Чиндирчиро» особо привлекателен для молодежи и семейного отдыха и спортивных услуг, присущими альпийским курортам. Диапазон высот – от 2000м до 2500 м над уровнем моря. Зимой, большое количество трасс для безопасного и комфортного катания на горных лыжах и сноубордах для любого уровня подготовки. В летнее время, можно заниматься горным туризмом и горным велосипедом. Нас ждут спортивные лагеря для подростков и студентов. На территории курорта проводятся соревнования по борьбе на республиканском уровне [4].

Разнообразие растительно-климатических поясов Дагестан не имеет себе равных в России - от субтропического леса в устье р. Самур, пустынь и полупустынь на севере республики до высокогорных тундр и ледников. Флора Дагестана насчитывает около 4000 видов, в том числе многих эндемиков и реликтов. Богат и разнообразен животный мир Дагестана, который насчитывает 89 видов млекопитающих, 300 видов птиц и 92 вида рыб, в т.ч. осетровых. Республика считается относительно водообеспеченным регионом, хотя речная сеть распределена неравномерно. Наиболее крупными реками являются Терек, Сулак и Самур. Есть несколько

мест , где есть возможности для развития санаторно-курортного лечения, отдыха и туризма, как в Дагестане. Наличие минеральных источников и лечебных грязей, обилие и разнообразие прекрасных ландшафтов, памятников истории и природы, климат, обширная песчаная пляжная полоса на побережье Каспия, теплое море, ионизированный воздух, а также неповторимая самобытная культура и искусство народов - все это обязательно сделает республику в недалеком будущем одним из туристических центров.

На Каспийском побережье выделяются рекреационные участки с прекрасными пляжами: Новокаякентский, Дербентский и Карабудахкентский.

По привлекательности ландшафтов, особенно по комбинации климатических, природных, исторических и культурных показателей, западное побережье Каспийского моря не уступает Черноморскому побережью Кавказа [2].

В Дагестане имеются много мест, где можно будет отдохнуть, то есть развития туризма, но они пока мало используются. Также существует много минеральных источников ,так же лечебных грязей, множество различных и прекрасных ландшафтов.

Дагестан так же богат памятниками истории и культуры, которые выявлены и находятся под охраной, более 8 тысяч. К числу уникальных относится грандиозная, оборонительная система Дербента с крепостью Нарын - кала, восходящая к 6 веку, высокогорное село-крепость Кала - Корейш (11век), Джума-мечеть в с.Кумух (13 век) и другие. В том числе, и климат очень подходящий, обширная песчаная пляжная полоса на побережье Каспия, теплое море, ионизированный воздух, а также своеобразная самобытная культура и искусство народов - все это обязательно сделает республику в недалеком будущем своеобразной Меккой туризма. Особенно в Республике Дагестан имеются великие возможности для развития санаторно-курортного бизнеса в центральных и южных частях республики Дагестан. Зачастую в одном месте сочетаются горный и морской пейзажи, к этому можно добавить, то что здесь расположена историческая часть и имеется большое количество геотермальных источников. Многие из них по своей мощности и целебным свойствам не уступают или даже превосходят источники всемирно известных курортов [1].

В Республике Дагестан имеются курорты: курорт "Талги", курорт "Каякент", курорт "Ахты", курорт «Гуниб», санаторий «Каспий».

Например, курорт *"Талги"* является единственным курортом в мировой курортной практике бальнеолечебницей. Это связано с тем, что там пользуются сульфидными высококонцентрированными водами с содержанием сероводорода. По содержанию сероводорода талгинский источник не имеет себе равных в Европе. Качество воды дает возможность для лечения болезней опорно-двигательной системы, кожных,

гинекологических и неврологических заболеваний.

"Каякент", там в качестве лечебного средства применяются гидротермальные грязи.

Санаторий «Каспий» является одним из крупнейших в Республике Дагестан. В районе "Каспия" есть термальные и минеральные воды, также иловые сероводородные грязи озера Турали, которые создают условия реализации этих грязей в лечебных целях. По мнению специалистов, это наиболее перспективный санаторно-курортный район.

Большой интерес, как место для горноклиматического курорта является Гуниб. Гуниб - горноклиматический курорт. Наиболее важным лечебным фактором Гуниба является его горный климат с обилием солнца и ультрафиолетовой радиацией. Комплекс, которые присущи Гунибской возвышенности климатических условий, богатая флора всех трех плато, в особенности субальпийского и альпийского верхнего, разнообразие мест для прогулок с обилием живописнейших горных ландшафтов, прекрасный санаторный комплекс - все это благоприятные условия для отдыха и климатолечения. Возможность пользоваться всеми дарами природы круглый год ставит Гуниб среди лучших климатических мирового курортов [3].

Для дальнейшего развития туристско-рекреационного комплекса Дагестана необходимы значительные инвестиции в строительство отелей, дорог, коммуникаций, следует использовать новые формы туризма и отдыха.

Использованные источники:

- 1) Акаев Б.А., З.В. Аталъ, Б.С. Гаджиев - Физическая география Дагестана. Москва 1996г.
- 2) Эльдаров М.М. – География Дагестана. Махачкала 1996г.
- 3) www.turist.ucoz.es
- 4) www.riadagestan.ru

*Дильман В.Д.
студент 3 курса
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РЫНОК РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ БАНКА «МТС-Банк»

Рынок розничных услуг коммерческих банков в настоящее время является одним из наиболее динамично растущих и перспективных бизнес-направлений.

По итогам 2013 года банковская система России продемонстрировала рекордные темпы роста в посткризисный период, самым активным стал сегмент розничного кредитования. Рост задолженности физических лиц

перед банками составил более 40% и превысил прогноз Банка России на 20%.

Рынок кредитных карт в 2013 году по стране вырос на 80%, в то время как в 2012 году рост был около 70%. Общее число кредитов за 2012-2013 года увеличилось на 44,5%, а количество кредитов, выданных с помощью кредитных карт, — на 74,8% [2].

Рассмотрим темп роста розничного кредитования на примере банка «МТС-Банк».

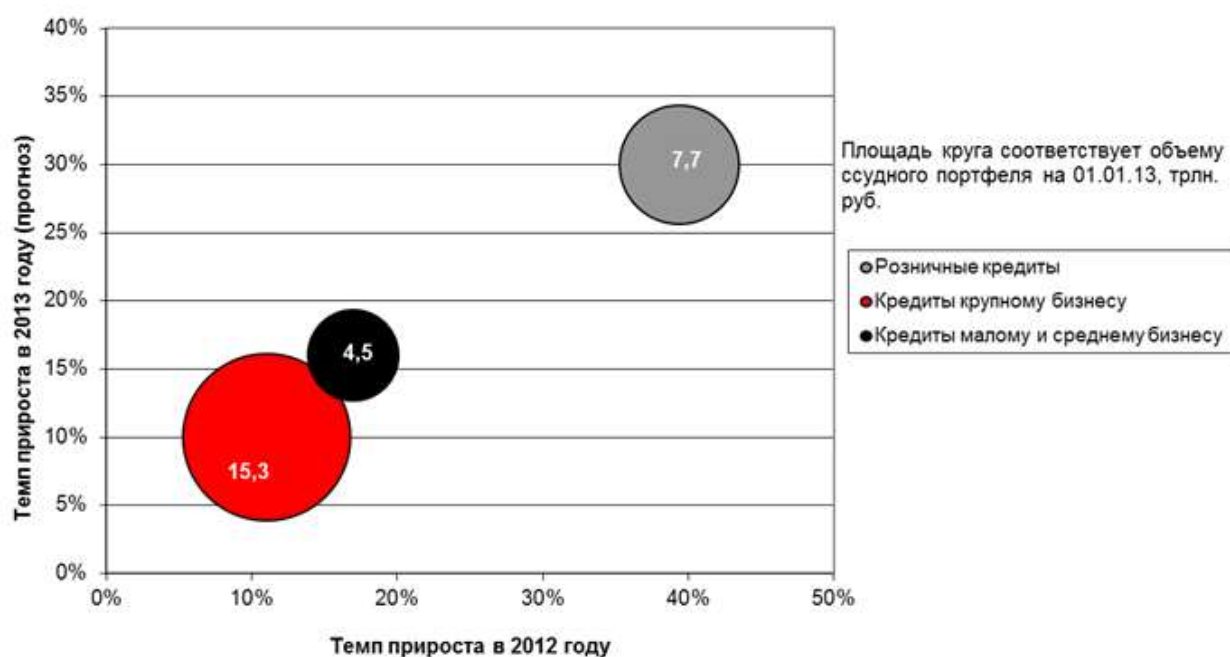


Рисунок 1 Темпы роста розничного кредитования ОАО «МТС-Банк»

Темп роста по розничным кредитам составляет больше 40% за 2012 год. К 2013 году увеличение стремилось к отметке 35% прироста. Если рассматривать в общей доле объема ссудного портфеля розничные кредиты составляют $\frac{1}{2}$ от кредитов крупному бизнесу. Кредиты малому бизнесу как в 2012, так и в 2013 годах остались неизменными, и зафиксированы около 20% [1].

В 2012 году МТС Банк продолжил реализацию утвержденной Стратегии по созданию крупного банка федерального масштаба с рыночной позицией ТОП-10 по величине розничного кредитного портфеля.

Ключевым драйвером стратегии развития банка был обозначен совместный проект с МТС, сочетающий в себе интеграцию платформ телекоммуникационного оператора и банка. За 2012 год розничный кредитный портфель вырос почти вдвое и превысил 40 млрд. рублей. За последующие 5 лет планируется увеличение объема задолженности физических лиц более чем в 6 раз. Объем полученных процентных доходов к концу 2012 года увеличился вдвое [1].

Таким образом, рынку розничного кредитования в настоящее время присущи следующие основные черты:

- быстрый рост;
- быстрое изменение расклада сил;
- высокая доходность и высокий риск;
- продолжение процесса концентрации;
- агрессивные действия конкурентов [2].

В последнее время отмечается рост интереса бизнеса к наиболее динамично растущим рынкам — связи, потребительской электроники в аспекте финансовых услуг для физических лиц. В ближайшем будущем ожидается существенное увеличение числа держателей банковских карт и связанное с этим развитие услуг в розничном банковском секторе.

Использованные источники:

- 1 Официальный сайт «МТС-Банк» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mtsbank.ru/> (Дата обращения: 26.04.2014)
- 2 Проблемы розничного кредитования [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.kredituemail.ru/publ/pro_kredity/roznichnoe_kreditovanie (Дата обращения: 26.04.2014)

*Дистанова З.Р., к.ю.н.
доцент*

Шорохова А.А.

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
университет»*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Проблемы охраны труда были актуальными всегда и при любых формах организации труда, начиная от ремесленного и крестьянского индивидуального труда, при котором забота о безопасности труда ложилась на плечи самого работника.

Международным пактом об экономических, социальных и культурных правах от 16 декабря 2011 г. установлено, что участвующие в настоящем Пакте государства признают право каждого на справедливые и благоприятные условия труда, включая, в частности, право на условия работы, отвечающие требованиям безопасности и гигиены. Российское законодательство среди основных прав работника называет право на рабочее место, соответствующее государственным нормативным требованиям охраны труда (ст. 21ТК РФ). Соответственно обязанность создания безопасных и здоровых условий возлагается на работодателя (ст. 22ТК РФ).

Таким образом, хотя работа может быть опасной и вредной, труд работников должен быть организован таким образом, чтобы действие опасных и вредных факторов труда было локализовано путем создания системы защиты, ограничивающей воздействие этих факторов.

Данная система должна включать все известные меры защиты - от

использования спецодежды до применения средств регулирования параметров трудового процесса (в частности, температуры, радиации, загазованности и других вредных и опасных факторов соответствующего вида трудовой деятельности), превышение которых до опасного уровня должно повлечь за собой автоматическое отключение соответствующего оборудования и прекращение работы.

В широком понимании проблема охраны труда затрагивает интересы не только работников, но и населения, проживающего вблизи производственных объектов, представляющих потенциальную опасность в случае возникновения аварийных ситуаций, угрожающих безопасности жизни населения. Выход из этой ситуации - создание зон безопасности при решении вопросов строительства жилья в районах нахождения потенциально опасных производственных объектов.

Обеспечение безопасности труда требует создания соответствующей производственной инфраструктуры, которая гарантирует каждому работнику сохранение жизни и здоровья в процессе трудовой деятельности.

Одна из причин нарушения требований охраны труда - недостаточный уровень профессиональной подготовки кадров по вопросам охраны труда.

Охрана труда - система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально - экономические, организационно - технические, санитарно - гигиенические, лечебно - профилактические, реабилитационные и иные мероприятия (ст. 209 ТК РФ).

В соответствии со ст. 212 ТК РФ на работодателя возлагаются обязанности по обеспечению безопасных условий и охраны труда в организации.

Работник, как сторона трудового отношения, также несет определенные обязанности в области охраны труда. Как показывает практика расследования несчастных случаев на производстве и производственных аварий, несоблюдение (нарушение) правил охраны труда и безопасности при выполнении работ представляет опасность не только для самого нарушителя, но часто и для тех, кто трудится рядом или находится на территории организации в момент возникновения аварийной ситуации.

Одной из важных обязанностей работника, установленных ст. 214 ТК РФ, является прохождение обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований).

Работники организаций пищевой промышленности, общественного питания и торговли, водопроводных сооружений, лечебно - профилактических и детских учреждений, а также некоторых других организаций проходят указанные медицинские осмотры (обследования) в целях охраны здоровья населения, предупреждения возникновения и распространения заболеваний.

Каждый работник в сфере охраны труда наделен правами на :

- рабочее место, соответствующее требованиям охраны труда;
- обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- получение достоверной информации от работодателя, соответствующих государственных органов и общественных организаций об условиях и охране труда на рабочем месте, о существующем риске повреждения здоровья, а также о мерах по защите от воздействия вредных и опасных производственных факторов;
- отказ от выполнения работ в случае возникновения опасности для его жизни и здоровья вследствие нарушения требований охраны труда, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами, до устранения такой опасности;
- обеспечение средствами индивидуальной и коллективной защиты в соответствии с требованиями охраны труда за счет средств работодателя;
- обучение безопасным методам и приемам труда за счет средств работодателя;
- профессиональную переподготовку за счет средств работодателя в случае ликвидации рабочего места вследствие нарушения требований охраны труда;
- запрос о проведении проверки условий и охраны труда на его рабочем месте уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, а также органами профсоюзного контроля за соблюдением трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права.

Государство гарантирует работникам защиту их права на труд в условиях, соответствующих требованиям охраны труда.

Использованные источники:

1. Трудовое право России: Учебник / под ред. С. Ю. Головиной, М.В. Молодцова.- М.: Норма, 2011.-704с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.- М.: Проспект, 2011.- 208с.
3. http://abc.informbureau.com/html/yeiiiixaneass_aaciiianiinou.html.

*Довготько Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории и прикладной экономики
Скиперская Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории и прикладной экономики
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК ИМПЕРАТИВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В данной статье показана принципиальная важность учета экологического фактора в экономическом развитии территорий. Выявляются основные проблемные точки действующего в России механизма муниципального природопользования и предлагаются пути их разрешения с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: экологический императив, муниципальная экологическая политика, природная среда, национально-государственная политика.

Доминанта экологического императива в мировой и национальной экологической политике обуславливают качественно новые экологически ориентированные требования как к организации местного хозяйства, так и к инициативам и адекватным экологической проблематике действиям муниципальных органов власти и управления.

Как показывает практика ряда российских муниципальных образований [1], экологический фактор все более лимитирует социально-экономическое благополучие местных сообществ, а приоритет сиюминутной экономической выгоды разработке проектов, направленных на преодоление экологических проблем, создает угрозу устойчивому развитию муниципалитетов в будущем.

Во многом успех экологической политики на муниципальном уровне зависит как от способности местной власти самоорганизоваться и управлять природохозяйственными процессами на подведомственных территориях и экологической активности местного бизнеса, так и от позиции федеральных и региональных органов власти, формирующих правила, ограничения и в целом институциональную среду, адекватные экологическим интересам местного сообщества.

Качественная определенность подобных интересов определяется содержанием местных экологически ориентированных полномочий [2]. Так, в аспекте природопользования регионы и муниципалитеты становятся реальными субъектами экономических отношений со свойственными им интересами по поводу присвоения земельных, части лесных ресурсов, обособленных водоемов и месторождений общераспространенных полезных ископаемых, межбюджетного перераспределения эмиссионных и ресурсных

платежей, реализации и финансирования экологических проектов, пр. [3, с. 37].

Очевидно, что реализация указанных интересов сопряжена с разработкой комплекса мер и механизмов их реализации, связанных с охраной, воспроизводством окружающей природной среды и рациональным использованием природно-ресурсного потенциала в границах муниципального образования, что определяет содержательную сущность муниципальной экологической политики.

При этом под муниципальной экологической политикой следует понимать систему управленческих решений и действий местных органов власти, связанных с охраной, воспроизводством и рациональным использованием природных ресурсов и экологических благ муниципального образования в аспекте бесконфликтного взаимодействия местного сообщества и природной среды.

Подобное триединство природы, хозяйства и общества конституирует парадигму устойчивого развития в качестве базовой в разработке и реализации муниципальной экологической политики.

Парадигма устойчивого развития, предполагающая сбалансированное решение социально-экономических задач и эколого-ресурсных проблем, является объективно обусловленным ключевым императивом развития местных сообществ, направленным на формирование хозяйственного механизма, обеспечивающего сопряжение экономической эффективности, социального благополучия и экологической безопасности.

Как известно, именно схема равноправного гармоничного сочетания трех основных элементов – экономического, социального и экологического – лежит в основе концепции устойчивого развития, основные положения которой представлены в ключевых документах глобального уровня – «Повестка дня на XXI век», «Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию», «Будущее, которого мы хотим» и национального уровня (Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 года № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию»).

При этом базовым (безальтернативным) экологическим императивом муниципальной экологической политики является поддержание в процессе хозяйствования целостности локальной экологической системы. Об этом свидетельствуют все более настойчивые высказывания по поводу того, что «ключевым условием устойчивого развития человеческой цивилизации является поддержание механизмов регуляции среды, осуществляемой природными экосистемами и биосистемами» [4, с. 3].

Между тем исследования показывают [5], что основой целостности экологических систем является биологическое разнообразие. В этом контексте муниципальная экологическая политика должна стимулировать практику хозяйствования местных бизнеса и домохозяйств, ориентированную на обеспечение экологического компонента устойчивого

развития местного сообщества, «прежде всего, путем сохранения и восстановления функций биоразнообразия ... обеспечивающих поддержание стабильных и благоприятных для человека условий среды» [6, с. 989].

Экономический императив устойчивого развития местного сообщества, на который также следует ориентировать муниципальную экологическую политику, необходимо связать с экономически эффективным хозяйственным оборот природных ресурсов и экологических благ в режиме простого и расширенного их воспроизводства.

Наконец, в условиях социально ориентированной экономики и выстраиваемой на ее основе национально-государственной политики социальный вектор устойчивого развития местного общества, являясь все более определяющим, также формирует методологический приоритет для муниципальной экологической политики. В контексте устойчивого развития муниципальных образований его следует связать с сохранением и приумножением хозяйственных, но, прежде всего, средообразующих, жизнеобеспечивающих качеств экосистемных благ в интересах местной поселенческой общности.

Таким образом, парадигма устойчивого развития, обеспечивающая сопряжение экономической эффективности, социального благополучия и экологической безопасности для местного сообщества, служит ключевым императивом муниципальной экологической политики, содержанием которой является охрана, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов и экологических благ, а целевым ориентиром - бесконфликтное взаимодействие местного сообщества и окружающей его природной среды.

Использованные источники:

1. Актуальные экономические и экологические проблемы стратегии развития КМВ / ред.-сост.: Н. В. Медяник, О. В. Михайлюк. - Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "Пятигорский гос. лингвистический ун-т", Администрация Кавказских Минеральных Вод; Пятигорск, 2009. – 242 с.
2. Закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (в последней ред. от 28.12.2013 № 416-ФЗ) // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис». – Дата обновления: 12.04.2014
3. Медяник Н.В. Государственное и муниципальное управление природопользованием в контексте экономических интересов / Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. - 2012. - № 5. - С. 36-40.
4. Захаров В.М., Лосев К.С. Сохранение биологического разнообразия как условие устойчивого развития. - М.:ООО «Типография ЛЕВКО»; Институт устойчивого развития - Центр экологической политики России, 2009. – 152 с.

5. Экономика сохранения биоразнообразия / ред. Тишков А.А. - М.: Проект ГЭФ «Сохранение биоразнообразия Российской Федерации», Институт экономики природопользования, 2002. - 604 с.

6. Алимов А.Ф. Роль биологического разнообразия в экосистемах // Вестник РАН. - 2007. - Т. 76. - № 11. - С. 989-994.

*Довготько Н.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории и прикладной экономики
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация: В статье доказывается ключевая роль экологических инноваций в обеспечении устойчивого развития экономических систем. Обосновываются приоритеты, формы и механизм реализации государственной экологической политики РФ.

Ключевые слова: экологические приоритеты, национально-государственная политика, экологическое управление, экологическая безопасность.

Как известно, экологические приоритеты национально-государственной политики, связанные с экологизацией производства, «экологией человека», «экологическим бизнесом» и сохранением природной среды, были определены в ключевом документе страны «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ» (2008) и детализированы в «Основах государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года». В целом стратегическая цель государственной экологической политики России связывается с решением социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, реализацию права каждого человека на благоприятную окружающую среду, укрепление правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности [1].

Исчерпывающая формулировка стратегической цели в области «экологического развития» страны не подвергается сомнению, равно как и задачи, направленные на ее достижение.

С учетом сформулированного в «Основах государственной политики в области экологического развития РФ» ряда задач предпримем попытку оценить текущие и перспективные меры государственной экологической политики в России.

В рамках упомянутого документа ключевой задачей поименовано формирование эффективной системы экологического управления, которая, по нашему мнению, должна предполагать разноуровневый подход и принцип комплементарности, охватывающей все уровни и ветви власти по поводу разработки, а также реализации общенациональной, однако регионально дифференцированной экологической политики [2].

В рамках подобной модели правомерно, по опыту США [3], создание Системы национального экологического партнерства (СНЭП) на добровольных началах. В ее рамках в соответствии с соглашениями на основе исполнения контрольных экологических показателей осуществляется выборочное делегирование на региональный уровень федеральных полномочий, которые могут быть отозваны в случае, если регион не выполнит взятые на себя обязательства. Основой модели являются ориентация на конечный результат и элемент подотчетности между федеральным - Министерством природных ресурсов и экологии РФ (МПРИЭ РФ) и ключевыми региональными органами исполнительной власти в области экологического управления. Последние согласовывают с МПРИЭ РФ целевые экологические показатели региона, оставляя за собой право свободного выбора методов достижения поставленных целей. Данный принцип следует положить в основу финансирования из Федерального экологического фонда, который следовало бы вновь воссоздать, экологических инициатив регионов с предоставлением последним права определения экологических приоритетов.

Не менее важной задачей государственной экологической политики является совершенствование нормативно-правового обеспечения охраны окружающей среды и экологической безопасности. Так, в условиях рыночных отношений необходима на федеральном уровне разработка правового базиса для применения рыночно ориентированных форм регулирования природопользования. Например, бюджетное, налоговое, банковское законодательство следует расширить нормами, регулирующими применение таких форм как рентное налогообложение, экологически ориентированные налоговые льготы и кредиты [4, с.106].

С учетом региональной специфики экологических проблем, выраженной функциональной ориентации ряда регионов (например, рекреационных), необходимо предоставить субъектам РФ возможность законотворчества. Например, природохозяйственная практика в границах степных экосистем существенно отличается от имущественно-хозяйственного присвоения экосистемных благ в горных территориях России. Следовательно, правомерна разработка Степного кодекса РФ, направленного на рациональное использование степи как среды обитания, на совершенствование государственной политики сохранения и восстановления степи. В ряде регионов Северного Кавказа, например, в Республике Дагестан и РСО-Алания имеется законодательство о горных территориях, которое,

среди прочего, регламентирует хозяйственную практику природопользования в условиях высотной поясности.

Что касается задачи, связанной с предотвращением и снижением негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду, то этим целям может служить применяемый за рубежом и внедряемый ныне в РФ подход «наилучшая доступная технология» (Best Available Techniques REferences – BREF). Кроме того, в контексте экологизации хозяйственной деятельности в 2014 году ожидается утверждение Росстандартом национальных стандартов таких, как Экологический менеджмент. Оценка воздействий жизненного цикла. Примеры применения ИСО 14044 к ситуациям воздействий (ISO/TR 14047:2012); Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Примеры применения стандарта ИСО 14044 для определения целей и области исследования и для анализа запасов (ISO/TR 14049:2012); Экологический менеджмент. Ведение отчетности по материальным потокам. Общая система (ISO 14051:2011); Менеджмент окружающей среды. Оценка экологической эффективности систем продуктов. Принципы, требования и руководящие указания (ISO 14045:2012); Парниковые газы. Определение количеств и отчетность о выбросах для организаций. Руководство по применению (ISO/TR 14069:2013); Руководство по включению экологических вопросов в стандарты на продукцию (ISO Guide 64:2008).

Обеспечение экологически безопасного обращения с отходами является также весьма актуальной задачей для России. Одной из предпринятых в этой связи мер явилось утверждение Приказом Росстандарта от 14 ноября 2012 г. № 789-ст и введение в действие с 1 января 2014 года ГОСТ Р 55088-2012 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Принципы рационального обращения с отходами» на основе Резолюций ОЭСР.

Кроме того, большая работа ведётся субъектами РФ в рамках программных мероприятий, предусматривающих инвентаризацию мест размещения отходов, строительство отвечающих требованиям полигонов для размещения отходов, объектов утилизации. Например, в Кабардино-Балкарской Республике установлен Порядок ведения республиканского кадастра отходов, а также Республиканского реестра объектов размещения отходов (постановление Правительства КБР от 09 октября 2012 г. № 239-ПП). В Ставропольском крае в рамках программы «Отходы производства и потребления» (постановление Правительства Ставропольского края от 19 октября 2011 г. № 406-п) ведётся работа по инвентаризации мест размещения отходов в муниципальных образованиях региона.

В заключении следует признать, что эффективная реализация на практике государственной экологической политики, среди прочего, должны предполагать сопряжение не только адекватных проблемам природопользования мер, но также необходимость постоянного поиска конструктивных решений.

Использованные источники:

1. Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года. Утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.
2. Медяник Н.В. Отношения природопользования в аспекте экономических интересов и стимулирования в рекреационных системах: монография. – Пятигорск: Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "Пятигорский гос. лингвистический ун-т", 2009. – 206 с.
3. Медяник Н.В., Медяник Б.В. Направления совершенствования государственной экологической политики в регионах Юга России // Инженерный Вестник Дона. - 2013. - № 4. Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2013/2210>
4. Краснопольский Б.Х. Институты общественного (социального) партнерства в управлении природопользованием: опыт США // Право и безопасность. – 2008. - № 1 (26). – Режим доступа: http://dpr.ru/pravo/pravo_22_12.htm

*Довгоцько Н.А., к.э.н.
доцент*

кафедра экономической теории и прикладной экономики

*Пономаренко М.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории и прикладной экономики
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ ЮГА СТРАНЫ

Аннотация: В данной статье показана принципиальная важность учета экологического фактора в экономическом развитии аграрной отрасли Юга России. Выявляются основные проблемные точки в хозяйственной практике использования степных экосистем и предлагаются пути их разрешения.

Ключевые слова: природопользование, степные экосистемы, экологический императив, сельское хозяйство, стимулирование, экосистемные услуги.

Ключевые слова:

В современных условиях развития экологическая направленность сельского хозяйства на Юге страны предполагает ведение земледелия на принципах зональности [1, с. 1002]. Действительно, сельское хозяйство Юга России обусловлено, прежде всего, природохозяйственным полиморфизмом аграрных условий и факторов, связанных с ограниченностью, разнокачественностью и парцеллярностью земельных ресурсов, а также сложностью природного ландшафта, приуроченного к

горной, предгорной и засушливой равнинной природно-хозяйственным зонам, что и обуславливает необходимость зонирования.

Кроме того, считаем, что высокая адаптивность культур и технологий возделывания к почвенно-климатическим и гидрологическим условиям, социально-экономической целесообразности и природохозяйственной сбалансированности требует оптимизации структуры посевных площадей, ассортиментного состава сельскохозяйственных культур, а также обеспечения репродуктивного режима агроэкосистем.

В свою очередь, экологические императивы развития аграрной отрасли на Юге России следует связать с сохранением и поддержанием структурной и функциональной целостности уникальных степных экосистем, позволяющих в долгосрочной перспективе обеспечивать их высокую хозяйственную продуктивность и экологическую ценность.

Ныне в хозяйственной практике использования степных экосистем противоречивость ситуации заключается, с одной стороны, в исключительной их роли в качестве фактора производства, благодаря которому «... почти два века базируется основная часть российского сельского хозяйства» [2, с. 6] и производится «не менее 85% всего российского урожая зерновых, более 70% поголовья крупного рогатого скота, ... более 90% овечьей и козьей шерсти» [2, с. 7].

Но, с другой стороны, в силу высокой хозяйственной освоенности степные биомы умеренного пояса не только в России, но и во всем мире, как показывают исследования [3], оказались наименее защищёнными из всех пятнадцати наземных биомов, что не позволяет им в полной мере реализовать не только производительный, но также экосистемный потенциал.

Между тем, ряд работ [4, 5] убедительно демонстрирует, что степные экосистемы имеют не только огромное хозяйственное, но не менее важное экологическое значение, предоставляя мировому сообществу углерод-депонирующие, водо-, климаторегулирующие, противозерозионные, жизнеобеспечивающие, генетические услуги.

Их значение особенно велико в степных регионах страны таких, как Ставропольский край, Ростовская область, Республика Калмыкия, территория которых характеризуется низкой менее 3% лесистостью, высокой более 90% сельскохозяйственной освоенностью [6, с. 166], а также принадлежностью на четверть к полуприродным агроэкосистемам – степным и луговым пастбищам, сенокосам, залежам [7, с. 84].

В указанных условиях важна адаптационно-экосистемная направленность организации сельского хозяйства на юге страны, предполагающая в отличие от адаптационно-ландшафтного подхода производство вкупе с традиционными сельскохозяйственными благами экосистемных услуг [8, с. 19].

Полагаем, что подобным целям может служить организация на сельскохозяйственных землях, выведенных из оборота, природных резерватов типа «микрозаповедников», использование под выпас залежей, образовавшихся в период массового сокращения сельхозугодий в 90-е годы прошлого века, расширение практики применения природоохранных сервитутов и обременений, ограничивающих либо распашку потенциальных пашенных земель, либо доступ скота на пастбищные участки с целью обеспечения на них режима охраны или воссоздания естественных ареалов обитания диких фаунистических видов и/или самовозобновления естественной растительности, пр.

Кроме того, с целью стимулирования производства экосистемных услуг следует предусмотреть преференциальное налогообложения сельхозпроизводителей в случае, например, вывода земель из хозяйственного оборота под микрозаповедники, сохранения (восстановления) естественных пастбищ, лесовосстановления, пр. Конструктивную практику подобных инициатив можно заимствовать у стран ЕС, где в рамках реализации Общей сельскохозяйственной политики (САР) на период 2014-2020 гг. предполагается выделить фермерским хозяйствам, в основном в форме прямых выплат, более 100 млрд. евро для стимулирования экологически чистых направлений ведения сельского хозяйства таких, как органическая диверсификация сельскохозяйственных культур, поддержание продуктивности естественных пастбищ и консервация 5%, а в перспективе 7% сельскохозяйственных земель с целью получения экологических выгод [9].

В целом природно-адаптационный вектор развития аграрной отрасли позволяют обеспечить, среди прочего, сельскохозяйственные биотехнологии. Их содержанием для южнороссийских регионов в соответствие с комплексной программой развития биотехнологий в РФ на период до 2020 года (Утв. Правительством РФ 24.04.2012 года № 1853п-П8) следует рассматривать: создание новых сортов сельскохозяйственных растений и животных с использованием современных постгеномных и биотехнологических методов; биотехнологии улучшения почв и производство биоудобрений; разработка и внедрение методов геномной паспортизации для повышения эффективности селекционно-племенной работы, технологий клонирования животных-производителей; производство биопрепаратов для растениеводства; переработка отходов сельского хозяйства и пищевой промышленности на основе технология микробиологической конверсии; производство кормовых добавок для животноводства и ветеринарных биопрепаратов.

Очевидно, что формирование на основе указанных технологий биоиндустриальных систем ведения аграрного хозяйства на юге страны предполагает соответствующую организационную инфраструктуру. На региональном уровне речь идет о законодательном, программном

обеспечении, кластерных инициативах, особо статусных территориях (техно-, био-, промышленных парков, особых экономических зон). Например, пионерными в этом направлении являются реализуемые ныне на Юге РФ проекты по созданию биокластера по глубокой переработке зерна и продукции животноводства в Ставропольском крае (Промышленно-Инвестиционный Концерн «Вель» (Москва)), сеть Донских промышленных парков, резидентами которых являются компании «Астон» (крахмалопродукты и глюкозо-фруктозные сиропы), PepsiCo (Frito Lay) (продукты питания), «Евродон» (мясо индейки) [10].

Очевидно, что в целом процесс экологически ориентированной трансформации должен охватывать, прежде всего, «природозависимые» направления и виды деятельности, определяющие хозяйственный профиль южнороссийских регионов, к которым относится аграрная отрасль. Именно подобные виды деятельности следует рассматривать в качестве, с одной стороны, отраслевых локомотивов экологически ориентированной трансформации, придающей новый импульс развитию хозяйственного комплекса юга страны, адекватный вызову «экономике знаний» и общемировым «зеленым» трендам.

Использованные источники:

1. Медяник Н.В. Пространственно-отраслевые приоритеты экологической трансформации природохозяйственной системы регионов Юга России // Фундаментальные исследования. – 2013. – №11-5. – С.1001-1006.
2. Henwood W.D. An overview of protected areas in the temperate grasslands biome // Parks. - 1998. - V. 8 (3). - P. 3-8.
3. Smelansky I.E., Tishkov A.A. The Steppe biome in Russia: Ecosystem services, conservation status, and actual challenges // Eurasian Steppes. Ecological Problems and Livelihoods in a Changing World. Springer. 2012. P. 45–102.
4. Wang Q., Zhang L., Li L., Bai Y., Cao J. Changes in carbon and nitrogen of Chernozem soil along a cultivation chronosequence in a semi-arid grassland // European Journal of Soil Science. 2009. No. 60. P. 916–923.
5. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. М.: Минсельхоз РФ, 2012. 225 с.
6. Субрегиональная национальная программа действий по борьбе с опустыниванием для Северного Кавказа. Волгоград, 2000. 182 с.
7. Медяник Н.В. Инновационные ориентиры развития природохозяйственной системы регионов Юга России // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 2 (34). - С. 17-21.
8. Соболев Н.А. Разработка правовых мер защиты степных экосистем вне ООПТ: Отчёт о выполнении работ по Соглашению № 2010-390-01. URL: <http://savesteppe.org/project/ru/archives/1766#>
9. ЕС: В 2014-2020 годы - с новой, справедливой, аграрной политикой. URL: <http://www.agroconf.org/content/es-v-2014-20-gg-s-novoy-spravedlivoy-agrarnoy-politikoy>

10. Донские индустриальные парки. URL: <http://www.ipa-don.ru/offers/projects/eg>

*Довготько Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории и прикладной экономики
Брескина Н.В.
старший преподаватель
кафедра государственного и муниципального управления
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ЕГО СТРУКТУРА

Аннотация: В данной статье исследуются трактовки воспроизводственного потенциала региона и предлагается его авторское видение. Выявляются основные выделяет элементы, обеспечивающие расширенное региональное воспроизводство.

Ключевые слова: региональное развитие, воспроизводственный потенциал, регион, ресурсы, производительные силы.

Уровень социально-экономического развития региона определяется эффективностью использования совокупности ресурсов и условий регионального развития. Совокупность ресурсов регионального развития не получила однозначно четкой формулировки в научных публикациях. Так, Р.И. Шнипер использует понятие социально-экономического потенциала и определяет его как совокупность элементов национального богатства, задействованных в региональном воспроизводственном процессе и обеспечивающих выполнение государственного заказа по формированию интеграционных связей, а также создающих условия для комплексного экономического и социального развития региональной системы [1]. Он выделяет элементы, обеспечивающие расширенное региональное воспроизводство; эффективное функционирование локальных воспроизводственных циклов и решение социальных проблем в регионе.

Представляется, что в таком варианте структурирования воспроизводственного потенциала региона нарушается целостность модели инновационного расширенного воспроизводства, включающего социальные аспекты жизнедеятельности, обеспечивающие комплексное воспроизводство человеческого капитала. В элементный состав экономического потенциала включаются основные производственные фонды; непроизводственные фонды; оборотные фонды; трудовые ресурсы, их образовательный и профессиональный уровень; природные ресурсы; знания и информация о производительных силах и производственных отношениях. В современной научной литературе под экономическим потенциалом территории понимают «совокупные возможности общества максимально удовлетворять

потребности в товарах и услугах в процессе социально-экономических отношений по поводу оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов» [2]. Аналогичную трактовку предлагает Сикацкий В.А., рассматривая экономический потенциал территории как уровень возможностей для обеспечения эффективности производства и реализации продукции, обусловленный имеющимися в распоряжении ресурсами и способностью к их эффективному использованию и воспроизводству [3]. В данных дефинициях обращается внимание на два аспекта экономического потенциала: максимально доступные ресурсы (возможности) на данном историческом этапе развития общества и максимально полное удовлетворение потребностей населения.

Однако применительно к данной дефиниции, на наш взгляд, более адекватно использовать дефиницию «воспроизводственный потенциал региона», которую вводит в научный оборот группа ученых, работающих под руководством О.С. Пчелинцева, сформулировавших следующее его определение: «Воспроизводственный потенциал региона выступает как совокупность ресурсных подсистем: хозяйственной, экологической, социальной, соответствующих территориальным воспроизводственным циклам различного уровня (от общегосударственных до локальных), обеспечивающих реализацию главной цели регионального развития – повышение уровня жизни населения» [4]. Солидаризируясь с мнением К.Н. Юсупова и А.В. Янгирова, отметим, что воспроизводственный потенциал не ограничивается лишь совокупностью ресурсов, а «является условием, предпосылкой и одновременно результатом всего воспроизводственного процесса, т.е. не только производства, но и распределения, обмена и потребления» [5], и в этом состоит его принципиальное отличие от экономического потенциала. Таким образом, в контексте данного исследования мы предлагаем трактовать воспроизводственный потенциал как совокупность всех сил, условий (факторов), достигнутых результатов функционирования региональной экономики, используемых при создании материальных основ жизнедеятельности социально-территориальной общности и ограниченных социальными границами системы производственных отношений.

В научной литературе существуют различные подходы к исследованию структуры воспроизводственного потенциала, которые не противоречат, а дополняют друг друга, так как в их основу положены различные классификационные признаки. Так, по направленности функциональному назначению принято различать природно-ресурсный, финансовый (инвестиционный, налоговый, бюджетный), материально-технический, человеческий потенциал [6]. По характеру участия в воспроизводственном процессе воспроизводственный потенциал региона укрупнено представлен четырьмя основными структурными составляющими, каждая из которых взаимообусловлена остальными [7]:

– потенциал производительных сил (максимально доступная совокупность сил природы, живого и овеществленного труда, которая может быть использована на данном историческом этапе развития общества при создании материальных основ своей жизнедеятельности);

– потенциал системы производственных отношений (сложившиеся отношения между группами участников воспроизводственного процесса);

– потенциал условий (факторов) функционирования региональной экономики (экономико-географический, экспортно-импортный, геополитический потенциал).

Анализ уровня развития потенциала производительных сил регионов СКФО позволил выявить следующие проблемы: интенсивный отток населения из регионов с выраженной тенденцией к рурализации; отставанием от среднего по стране уровня значений фондовооруженности – показателя, характеризующего соотношение живого и овеществленного труда в экономике региона. Наиболее уязвимым элементом структуры воспроизводственного потенциала северокавказских республик является потенциал системы производственных отношений. Это обусловлено, прежде всего, доминантой этноэкономики, рассматриваемой как «совокупность отношений, складывающихся в процессе регионального воспроизводства на основе трудовых традиций этноса, его производственного опыта, культуры, менталитета» [8] и существованием высоких этносоциальных барьеров, обеспечивающих сегментацию хозяйственного пространства, закрепление доиндустриальных и индустриальных форм аллокации ресурсов и расхождение экономических интересов.

Говоря о потенциале условий (факторов) функционирования региональной экономики, следует отметить ограниченную емкость регионального потребительского рынка вследствие низких доходов населения, а также низкий уровень включенности регионов СКФО в глобальную экономику [9]. Дальнейшее наращивания потенциала производительных сил детерминировано таким свойством потенциал достигнутых результатов как доминирование отраслей третичного сектора в структуре валового регионального продукта, формирующееся преимущественно за счет развития нерыночных отраслей сферы услуг.

Использованные источники:

1. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления. Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1993. -С.49.
2. Тарасов П.С., Вахрамов Е.Н. Оценка производственного потенциала территории // Региональная экономика: теория и практика. -2009. -№ 35 (128).
3. Сикацкий В.А. Теоретические вопросы использования экономического потенциала в новых условиях. -СПб.: ИСЭП, -2003.

4. Пчелинцев О.С., Любовный В.Я., Воякина А.Б. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики // Проблемы прогнозирования. -2000. -№5.- С.66.
5. Янгиров А.В., Юсупов К.Н. Анализ региональных аспектов воспроизводственного потенциала // Региональная экономика: теория и практика. -2008. -№10 (67).- С.75.
6. Киселева Н.Н., Орлянская А.А., Русинова О.С. Управление социально-экономическим развитием сельских территорий аграрного региона: монография. – Пятигорск: Изд-во РИА КМВ, 2011. -С.40.
7. Киселева Н.Н., Усамова Т.Н. Воспроизводственный потенциал проблемных регионов Северного Кавказа // Terra Economicus. -2010.- Т.8. №1-2. -С.124-126.
8. Киселева Н.Н. Этноэкономическая составляющая системной организации Юга России // Фундаментальные исследования. -2007. -№11. -С.91.
9. Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Южный федеральный университет. -Ростов-на-Дону, 2008.- С.39.

*Долгатов Г.М.
студент 3 к.*

Финансово-экономический факультет

*Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

РОЛЬ СБЕРБАНКА РОССИИ В ОБСЛУЖИВАНИИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается банковская система РФ на примере Сбербанка.

Ключевые слова: банк, активы, кредит, банковская система, капитал, экономика, финансирование, финансовые вложения, бюджет.

На сегодняшний день Сбербанк является абсолютным лидером российской банковской системы. По своим рыночным позициям, по объёму активов и капитала, по своим финансовым результатам и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит своих ближайших конкурентов (Банк ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк).

Активы Сбербанка РФ составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%. По данным журнала The Banker (1 марта 2011 г.), Сбербанк занимает 38 место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира.

Основой ресурсной базы банка являются вклады физических лиц в рублях и иностранной валюте. В ОАО «Сбербанк» находится почти 60% объемов всех рублевых и свыше 40% объемов всех валютных вкладов

физических лиц в стране. Доля предоставляемых услуг ОАО «Сбербанк» на Российском рынке представлена в таблице 1. [3]

Таблица 1

Доля ОАО «Сбербанк» на Российском рынке банковских услуг, %

Доля Сбербанка	Год			
	2008	2009	2010	2011
в активах банковской системы	25,4	25,0	24,6	24
в капитале банковской системы	29,5	29,6	29,7	29,9
на рынке вкладов физических лиц	53,3	51,4	52,5	50,3
на рынке привлечения средств юридических лиц	17,2	17,9	21,4	19,8
на рынке кредитования физических лиц	37	32,1	31,2	30,8
на рынке кредитования юридических лиц	31,8	32,7	30,1	29,7

Из таблицы 1 видно, что наибольшую долю ОАО «Сбербанк» занимает на рынке вкладов физических лиц (50,3% в 2011г.), а наименьшую на рынке привлечения средств юридических лиц (19,8% в 2011г.).

Покажем для лучшей наглядности приведенные в таблице 1 данные на рисунке (рисунок 1) [3].

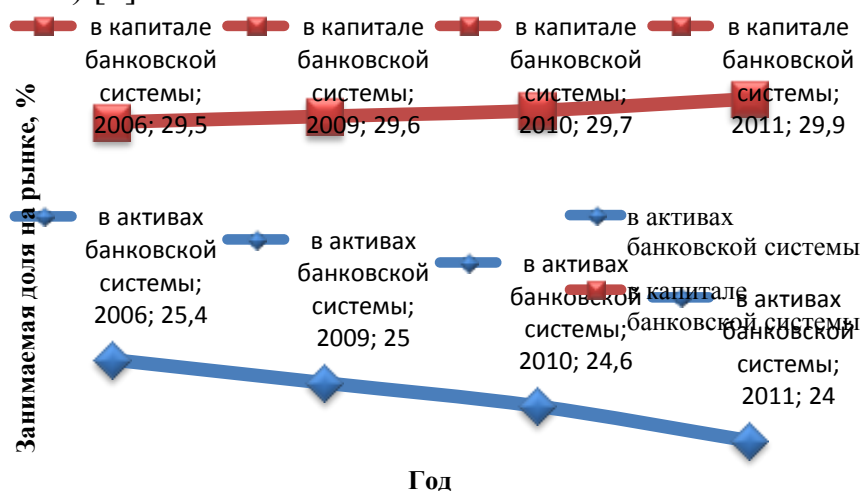


Рис. 1 – Доля ОАО «Сбербанк» в активах и капитале банковской системы России

Из графика видно, что доля ОАО «Сбербанк» в активах банковской системы России имеет тенденцию к снижению, когда как в капитале — наоборот, к росту. При этом максимальное значение доли ОАО «Сбербанк» в активах банковской системы наблюдалось в 2008 г. (25,4%), а минимальное — в 2011 г. (24%). Общая разница составляет 1,4%.

Для подтверждения весомости банка на рынке банковских услуг страны представим рейтинг российских банков по итогам 2011 года.

ОАО «Сбербанк» занимает первое место в рейтинге банков по сумме чистых активов. В 2011г. по сравнению с 2010г. сумма активов выросла на 39,63%.

Таким образом, ОАО «Сбербанк» играет весомую роль в экономике страны, обслуживая огромное количество клиентов, которыми являются как частные лица и корпоративные клиенты, так и малый бизнес, крупные финансовые организации.

Используя своё существенное превосходство по величине капитала, рекордного для российского рынка, Сбербанк России активно предоставляет крупные и долгосрочные кредиты и инвестиции российским предприятиям, что позволяет ему успешно конкурировать не только с отечественными, но и зарубежными кредиторами. Наличие значительного капитала позволяет Банку осуществлять крупные инвестиции в развитие собственной инфраструктуры и внедрять современные информационные технологии.

Основанный в 1841 г. Сбербанк России сегодня - современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики. В таблице 2 представлен рейтинг банков страны по кредитам физическим лицам на 2011 г. [4].

Таблица 2

Рейтинг банков по кредитам населению на 2011 г.

Банк	Регион	Задолженность по кредитам физических лиц (тыс. руб.)	Кредиты физическим лицам (тыс. руб.)	
1.	<u>Сбербанк России</u>	Москва	41 613 576 +0,07% за месяц +16,33% за полгода +43,59% за год	1 109 759 917 +0,30% за месяц - 2,20% за полгода - 6,00% за год
2.	<u>ВТБ 24</u>	Москва	11 829 062 +6,43% за месяц +41,13% за полгода +99,98% за год	324 669 552 +1,43% за месяц +5,27% за полгода +6,58% за год
3.	<u>Росбанк</u>	Москва	13 804 040 +0,73% за месяц +9,32% за полгода +43,63% за год	99 880 335 +0,51% за месяц - 4,88% за полгода - 16,80% за год
4.	<u>Русфинанс банк</u>	Самара	6 582 469 +1,71% за месяц +30,61% за полгода +86,69% за год	73 324 554 -0,23% за месяц - 3,35% за полгода - 4,66% за год
5.	<u>Уралсиб</u>	Москва	4 936 869 +6,43% за месяц	73 073 467 +14,42% за месяц

			+16,32% за полгода +11,52% за год	+5,70% за полгода -6,08% за год
--	--	--	---	------------------------------------

В таблице 2 представлен рейтинг банков страны по кредитам юридическим лицам на 2011 г. (млн. рублей).

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 18 территориальных банков и более 19 050 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка России работают в Казахстане, на Украине и в Белоруссии. Сбербанк нацелен занять 5% долю на рынке банковских услуг этих стран. Широкая филиальная сеть обеспечивает доступность банка для клиентов, возможность оперативного перераспределения ресурсов, комплексного обслуживания многофилиальных клиентов во многих регионах.

Наличие крупных денежных активов и обширной филиальной сети способствует и тому, что Сбербанк занимает значительное положение во многих сферах банковской деятельности. Ныне он находится вне конкуренции на рынке частных депозитов. В таблице 3 представлен рейтинг банков страны по депозитам 2011 г [4].

Таблица 3

Рейтинг банков по депозитам на 2011 г.

	Банк	Регион (тыс. руб.)	Депозиты физических лиц
1.	<u>Сбербанк России</u>	Москва	3 395 312 924 +1,78% за месяц +12,72% за полгода +19,73% за год
2.	<u>ВТБ 24</u>	Москва	382 361 230 +1,34% за месяц +13,62% за полгода +25,43% за год
3.	<u>Банк Москвы</u>	Москва	140 222 210 +0,71% за месяц +2,88% за полгода +8,66% за год
4.	<u>Газпромбанк</u>	Москва	119 781 340 +2,82% за месяц +16,33% за полгода +28,30% за год

Банк также занимает сильные позиции на рынке драгоценных металлов, закупает у отечественных недропользователей 20% золота в слитках.

Учредитель и основной акционер Банка — Центральный банк Российской Федерации (Банк России). На 2011 г., ему принадлежит 60,25 % голосующих акций и 57,58% в уставном капитале Банка. Остальными

акционерами Сбербанка России являются более 273 тысяч физических лиц [4].

Надежность и безупречная репутация Сбербанка России подтверждаются высокими рейтингами ведущих рейтинговых агентств. Агентством Fitch Ratings Сбербанку России присвоен долгосрочный рейтинг дефолта в иностранной валюте “BBB”, агентством Moody’s Investors Service - долгосрочный рейтинг депозитов в иностранной валюте “Baa1”. Кроме того, агентство Moody’s присвоило Банку наивысший рейтинг по национальной шкале [3].

Кредитный рейтинг инвестиционного уровня, присвоенный Сбербанку России ведущими мировыми рейтинговыми агентствами, позволяет привлекать дополнительные долгосрочные ресурсы с международного рынка капиталов на наиболее выгодных условиях. Доверие к Сбербанку России на международных финансовых рынках обусловлено его транспарентностью, устойчивым финансовым положением и прозрачностью структуры капитала, что позволяет ему успешно сотрудничать с крупнейшими зарубежными финансовыми институтами.

Одним из главных конкурентных преимуществ Сбербанка России является обширная, диверсифицированная клиентская база. Сотрудничество Банка со всеми группами клиентов позволяет ему успешно управлять ресурсами и минимизировать финансовые риски. Привлекая средства населения, Банк формирует стабильный источник кредитования предприятий различных секторов экономики [2].

Сбербанк России имеет обширный опыт массового обслуживания клиентов, что позволяет ему оставаться безусловным лидером на розничном рынке банковских услуг и создавать стандарты работы на нём. Наличие отработанных технологий предоставления банковских продуктов позволяет Банку осуществлять большое количество операций и обслуживать значительные финансовые потоки.

Уникальным конкурентным преимуществом Сбербанка России является крупномасштабная сбытовая сеть, включающая операционные подразделения и устройства самообслуживания, которая обеспечивает доступность услуг Банка на всей территории России. Кроме того, разветвлённая сеть подразделений обеспечивает Банку возможность комплексного обслуживания по единым стандартам многофилиальных корпоративных клиентов, создаёт уникальные условия для тиражирования и широкого внедрения современных организационных решений и технологий, а также быстрого продвижения новых банковских продуктов и услуг на всей территории страны.

Значительным конкурентным преимуществом Сбербанка России является его расчётная система, охватывающая территорию всей страны, позволяющая проводить существенные объёмы и количество платежей внутри и между регионами в режиме реального времени. Эта технология

даёт Банку преимущества в развитии уникальных услуг клиентам, ведущим свой бизнес в различных регионах России.

Ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе является слаженная работа профессионального коллектива сотрудников Банка. Созданная внутри Банка система обучения сотрудников обеспечивает поддержание квалификации персонала на конкурентоспособном уровне.

Важной составляющей успеха бизнеса является сложившаяся в Сбербанке России корпоративная культура, позволяющая мобилизовать все подразделения на решение задач, стоящих перед Банком [2].

Корпоративная политика Сберегательного банка России:

банк стремится к наивысшим стандартам обслуживания клиентов, защищает интересы каждого клиента;

банк соблюдает законы, этические нормы и правила частного ведения бизнеса, безусловно, исполняет свои обязательства и дорожит своей репутацией;

банк придерживается принципа нейтральности в отношении финансово-промышленных групп, политических партий и объединений и осуществляет свою деятельность в интересах вкладчиков, клиентов и акционеров;

банк не финансирует экологически вредные и социально опасные производства, проекты и программы;

банк учитывает социальную значимость своей деятельности и рассматривает социальный фактор наряду с экономическим;

банк развивает новые операции и направления, исповедуя принцип разумного консерватизма;

банк дорожит своими сотрудниками, создаёт условия, при которых каждый работающий в нём может полностью реализовать свои потребности, проявляет заботу о своих ветеранах;

банк чтит старые традиции российского предпринимательства, способствует их возрождению.

Репутация крупного, стабильного и надёжного Банка является безусловным конкурентным преимуществом Сбербанка России, которое обеспечивает его лидерство на основных сегментах российского финансового рынка. Репутация, широкий ассортимент оказываемых услуг и их доступность сделали бренд Сбербанка России одним из самых сильных брендов страны.

Миссия банка – обеспечить потребность каждого клиента, в том числе частного, корпоративного и государственного, на всей территории России в банковских услугах высокого качества и надёжности, обеспечивая устойчивое функционирование российской банковской системы, сбережения вкладов населения и их инвестирование в реальный сектор, содействия развитию экономики России.

Стратегия банка – быть «домашним» для частного вкладчика, респектабельным в глазах корпоративного клиента, опорой и помощником для государства, признанным авторитетом на международном рынке.

Цель банка – выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранить позиции современного первоклассного конкурентоспособного крупнейшего банка Восточной Европы.

Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям в России и за рубежом, путём оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями деятельности работой с физическими лицами, юридическими лицами и государством.

Использованные источники:

1. Литвинов А.В. Анализ конкурентоспособности Сбербанка РФ// Тенденции развития финансового - кредитного механизма в РФ: сб. науч. трудов/ редкол. А.В. Калтырин. – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2010- С.47
2. Филиппова В.В., Данченко Е.Г. Проблемы и перспективы кредитования юр. лиц Сбербанком РФ// Тенденции развития финансового - кредитного механизма в РФ: сб. науч. трудов/ редкол. А.В. Калтырин. – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2008. – С..84
3. www.finansy.ru/publ/pbank002-1.htm
4. <http://dengi.sravni.ru/>

*Долин М.Ю.
магистрант*

направление подготовки «Финансы и кредит»

ТюмГУ

Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ РАЗВИТИЯ АНДЕРРАЙТИНГА

Чтобы лучше понять особенности российского фондового рынка стоит отметить, что с 1917 года советская власть запретила всякую деятельность с ценными бумагами и только в конце 80-х – начале 90-х годов он начал возрождаться. Сравнительная молодость рынка определяет большинство проблем, существующих в России на фондовом рынке.

На российском фондовом рынке остается множество проблем, многие из которых можно решить используя опыт Европы и США. Приведем наиболее значимые проблемы, которые можно решить посредством развития андеррайтинга.

Во-первых, для России характерны сравнительно небольшие объемы фондового рынка и проблема не ликвидности фондов. Андеррайтинг привлекает дополнительные фонды из недоступных пока отраслей и структур, а так же существенно повысит ликвидность рынка. Это возможно, поскольку потенциальные инвесторы, не могут найти приемлемое и

интересное для себя предложение. При развитии системы андеррайтинговых отношений увеличатся возможности выбора, общий объем, выпускаемых ценных бумаг. А за счет увеличения оборота ценных бумаг на фондовом рынке, улучшится и его ликвидность.

Во-вторых, неразвитость законодательной базы, технологий торговли, регулятивной и информационной инфраструктуры, неопределенность соотношения сил на фондовом рынке в процессе размещения ценных бумаг.

Решение этой проблемы лежит в законодательном определении и установлении понятия «андеррайтер», закреплении процедур и распределения ответственности при осуществлении андеррайтинга в соответствующих Стандартах. Необходимо отметить, что на сегодняшний день Стандарт СРО НФА об андеррайтинге отражает сложившуюся практику, а значит, не будет препятствовать процессу размещения и тормозить его, а лишь повысит доверие инвесторов и эмитентов, определит риски каждого из участников размещения.

В-третьих, необходимо отметить следующую проблему рынка России, которая отчасти может быть решена путем развития андеррайтинга. Это высокая степень всех рисков, связанных с ценными бумагами, а также нестабильность в движениях курсов акций. Для фондового рынка характерны низкие инвестиционные качества ценных бумаг и высокая доля «черного» и спекулятивного оборота. Механизм андеррайтинга предоставляет хорошую возможность заработать (на спреде курсов акций, на процентах от реализации эмиссии, на самой эмиссии, в зависимости от рода экономической деятельности), не прибегая к «теневым» схемам и спекуляции, что незамедлительно скажется на снижении доли этих финансовых механизмов.

Из-за широкой доступности информации, прозрачности и постоянного взаимодействия различных компаний и финансовых структур андеррайтинг сильно снизит риски.

Предоставляя возможность широкому кругу предприятий представить себя на фондовом рынке посредством ценных бумаг, усилит конкуренцию, улучшая качества бумаг, андеррайтинг выравнивает движение курсов. Важно отметить, что хорошо развитый андеррайтинг способен привлечь масштабные инвестиции во многие сектора экономики.

В-четвертых, отсутствие открытого доступа к макро- и микроэкономической информации о состоянии фондового рынка, характерная для России, также агрессивность и острая конкуренция при отсутствии традиций деловой этики. Как же может андеррайтинг улучшить положение?

При формировании различных синдикатов и финансовых групп, андеррайтинг может помочь сплотить инвесторов и других участников рынка, установить необходимые взаимоотношения. Традиции деловой этики могут сложиться только при наличии хорошо слаженного рыночного

механизма и установившихся отношений между агентами рынка, а андеррайтинг может предоставить плодородную почву для их образования.

Как уже упоминалось в предыдущих пунктах, андеррайтинг упрощает доступ к информации. Каждая, выпущенная ценная бумага сама по себе многое может рассказать о эмитенте, как и ее курс и компании(или синдикаты андеррайтеров), ее представляющие. С ростом популярности андеррайтинга, сложатся необходимые для доверия условия, а так же в результате конкуренции произойдет улучшение качества обслуживания инвестиций, а значит и уровень подготовки персонала, что тоже является актуальной проблемы для сегодняшней России.

Андеррайтинг поможет отладить механизм эмиссии и последующей реализации ценных бумаг, что, в конечном счете, позволит значительно улучшить и развить всю систему рыночных отношений в целом.

Выделим ряд особенностей, характерных для андеррайтинга в России.

Во-первых, для финансовых посредников на российском рынке характерна недостаточная капитализация, неуверенность в будущей ликвидности ценных бумаг, что приводит к более частому применению андеррайтинга «на базе лучших усилий».

Во-вторых, для российской практики характерно недостаточное формирование эмиссионных синдикатов. Чаше эмитенты работают с отдельными инвестиционными компаниями, которые не связаны друг с другом.

В-третьих, по сравнению с международной практикой, довольно значительная доля эмиссии размещается эмитентами напрямую с помощью своих фондовых отделов, минуя финансовых посредников. В-четвертых, неразвит конкурентный андеррайтинг.

Среди причин, тормозящих развитие рынка публичных заимствований в России, а также андеррайтинга выделим следующие.

Первая причина связана с тем, что андеррайтер является гарантом размещения ценных бумаг по заранее согласованной цене, а, следовательно, в случае отсутствия достаточного спроса он обязуется выкупить нерасмещенную часть эмиссии.

Наличие данного обязательства с одной стороны гарантирует эмитенту приток средств, однако с другой стороны с случае низкой активности инвесторов может привести к значительному отвлечению ресурсов со стороны банка - андеррайтера, а также негативным образом отразиться на его платежной позиции. Среди обязательных действий, направленных на успешное функционирование выпусков ценных бумаг, выделяют следующие (в основном это применительно к вексельным и облигационным займам):

- Возможность предоставления кредитов под залог долговых обязательств, в том числе кредитование на рынке МБК;
- Совершение сделок РЕПО;
- Поддержание двусторонних котировок ценных бумаг.

Вторая причина связана с тем, что, как правило, к услугам андеррайтеров обращаются эмитенты при размещении дебютных выпусков ценных бумаг. Их кредитная история еще не сформирована, а значит, андеррайтер несет значительную долю ответственности солидарно с эмитентом ценных бумаг.

Чтобы быть способным принять эти риски, андеррайтер, как кредитная организация, обязан создавать резервы на возможные потери, адекватно уровню принимаемого риска, что, в свою очередь, приводит к тому, что расчетная величина собственных средств (капитала) кредитной организации снижается, результатом чего может стать нарушение нормативов, установленных Центральным банком. Также необходимо отметить, что в связи с низкой капитализацией российских банков услуги по андеррайтингу способны предоставлять крупные банки, обладающие международными связями

Использованные источники:

1. Дашевский С. Осторожно – российские IPO / С. Дашевский // Ведомости. – М., 2010. – № 176 (2874)
2. Джабаров Э. Первичный рынок рублевых облигаций: от андеррайтинга к синдикации / Э. Джабаров // Рынок ценных бумаг. – М., 2008. - №2. – С. 45-47
3. Напольнов А. Новая реальность инвестиционно-банковского бизнеса / А. Напольнов // Инвестиционный банкинг. – М., 2009. - № 1 (15). - С. 99-108.
4. Лялин В.А. Кризисные этапы и современные проблемы развития российского фондового рынка // Проблемы современной экономики. —2010. —№ 3 (35)
5. Обухова Е.Н., Огородников Е.А. Московский биржевой тупик // Эксперт. —2012. —№ 36 (818)
6. На российском рынке появились признаки начала ралли // VEDOMOSTI.RU:электронное периодическое издание. 2012. 03 авг. Режим доступа. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/6849491/na_rossijskom_rynke_poyavilis_priznaki_nachala_ralli
7. Проблемы развития фондового рынка России // LUCKYDOLLAR.RU: электронное издание. 2012. 02 дек. Режим доступа. URL: <http://luckydollar.ru/2010/12/problemy-razvitiya-fondovogo-rynka-rossii>

*Долин М.Ю.
магистрант
направление подготовки «Финансы и кредит»
ТюмГУ
Россия, г. Тюмень*

АНДЕРРАЙТИНГ – КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В сфере инвестиций количество и качество услуг, предоставляемых отечественными компаниями, отличаются от предложений иностранных компаний.

Основной причиной является отсутствие опыта, а так же ограниченность ресурсов и не развитость инфраструктуры. Складывается двоякая ситуация. Возможный объём инвестиций еще не достиг своего предельного значения. Отечественные фондовые площадки достаточно прибыльны и перспективны. С другой стороны у многих отечественных компаний есть опасение не получить желаемую цену за ценные бумаги, а так же несовершенное законодательство и нормативно правовая база оказывают негативное воздействие на отечественный рынок ценных бумаг. Необходимо развитие новых инструментов и технологий инвестирования, таких как андеррайтинг.

Понятие «андеррайтинг» (англ. underwriting — подписка) размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников, функции которых обычно выполняют инвестиционные банки. Последние покупают ценные бумаги у выпускающих их компаний по заранее установленной цене и затем размещают их среди частных или институциональных инвесторов по более высоким ценам.

В литературе сложилось представление об андеррайтере лишь как об институте – посреднике в схеме купли – продажи ценных бумаг. Однако данное понимание не соответствует действительности, не полно отражает сегодняшнюю ситуацию.

Основной проблемой российских предприятий является – недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами данная проблема решается путем привлечения средств за счет банковского сектора, но существуют различные ограничения.

Поэтому крупным отечественным компаниям часто приходят к мысли о привлечении финансовых ресурсов за счет выпуска ценных бумаг. Иначе мы имеем перспективные и недооцененные фонды Российских компаний, нуждающиеся в капитале, а с другой – готовые к финансированию иностранные инвестиционные банки. Объединить все это в единый механизм с высокой эффективностью помогает инструментарий андеррайтинга.

Миркин Я. М. дает такое определение «Андеррайтингом выпуска корпоративных облигаций признается деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг:

-по совершению сделок по размещению облигаций от имени и за счет их эмитента или от своего имени и за счет эмитента. Именно в этом качестве андеррайтер продает облигации с эмиссионного счета при их первичном размещении, совершая сделки в интересах эмитента с первыми инвесторами;

-по принятию и исполнению обязательств по выкупу на свое имя и за свой счет размещаемого выпуска облигаций (в пределах, установленных законодательством). Например, если облигации размещаются во внебиржевом обороте, то инвестиционный банк может принять прямое обязательство по выкупу их на определенных условиях (цена, объем, сроки, условия выкупа, при которых он совершается);

-по выставлению на биржевом аукционе (конкурсе, торгах) заявок от своего имени и за свой счет на покупку размещаемых облигаций на согласованных с эмитентом условиях (в том числе по количеству и цене приобретаемых облигаций, месту (организатору торговли) и времени выставления заявок, их адресному или безадресному характеру, иным параметрам заявок). Например, если облигации размещаются на бирже, то прямое обязательство со стороны инвестиционного банка по их выкупу невозможно, т.к. заявки на покупку всегда участвуют в биржевом аукционе и заранее неизвестно, какая из этих заявок будет признана лучшей и, соответственно, удовлетворена. Поэтому то обязательство, которое реально способен принять на себя инвестиционный банк, сводится исключительно к выставлению заявки на покупку».

Формы андеррайтинга:

- андеррайтинг на базе лучших усилий;
- андеррайтинг на основе твердых (фиксированных) обязательств.

Андеррайтинг выпуска ценных бумаг на базе лучших усилий - деятельность по совершению гражданско-правовых сделок по размещению облигаций профессиональным участником (андеррайтером) от имени и за счет эмитента ценных бумаг или от своего имени и за счет эмитента, которая не сопровождается принятием профессиональным участником (андеррайтером) обязательств:

-по выкупу на свое имя и за свой счет размещаемого выпуска ценных бумаг;

-по выставлению от своего имени и за свой счет заявок на покупку размещаемых ценных бумаг на согласованных с эмитентом условиях.

Экономическая характеристика. В этом случае андеррайтинг сводится по существу к брокерским отношениям. По условиям соглашения с эмитентом андеррайтер не несет никаких обязательств по выкупу нераспроданной части эмиссии. Тем самым финансовые риски, связанные с не размещением части ценных бумаг, полностью ложатся на эмитента. Часть эмиссии остается нераспроданной. Обязательством андеррайтера является приложить все максимальные, лучшие усилия для

размещения ценных бумаг, однако, финансовой ответственности за конечный результат андеррайтер не несет.

Соответственно, профессиональный участник, осуществляя андеррайтинг на базе лучших усилий в пользу эмитента, принимает на себя обязанность предпринять все потенциально необходимые, фактические и юридические действия для наиболее полного размещения выпуска ценных бумаг по наилучшим ценам и в наиболее короткие сроки, исходя из использования всех своих возможностей по ведению профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и раскрытию информации о выпуске ценных бумаг, обеспечивая обращение к возможно большему числу потенциальных инвесторов, предупреждая конфликты интересов, способные негативно влиять на размещение ценных бумаг эмитента, и обеспечивая их полное и своевременное урегулирование.

Наиболее распространенные ситуации, когда возникает андеррайтинг на лучших условиях:

- инвестиционный банк не обладает достаточной финансовой способностью для того, чтобы вкладывать средства от своего имени и за свой счет в облигации, организатором выпуска и андеррайтером которых он является;

- риски эмитента облигаций слишком велики и выходят за рамки допустимой величины рисков, принятой во внутренней политике инвестиционного банка – андеррайтера для оценки возможности вложения в активы средств от своего имени и за свой счет.

Андеррайтинг выпуска ценных бумаг на базе твердых (фиксированных) обязательств - деятельность по совершению гражданско-правовых сделок по размещению облигаций профессиональным участником (андеррайтером) от имени и за счет эмитента или от своего имени и за счет эмитента, которая сопровождается принятием профессиональным участником (андеррайтером) обязательств:

- по выкупу на свое имя и за свой счет размещаемого выпуска облигаций (в пределах, установленных законодательством);

- по выставлению от своего имени и за свой счет заявок на покупку размещаемых облигаций (в пределах, установленных законодательством) на согласованных с эмитентом условиях (в том числе по количеству и цене приобретаемых ценных бумаг, месту (организатору торговли) и времени выставления заявок, их адресному или безадресному характеру, иным параметрам заявок).

Экономическая характеристика. По условиям соглашения с эмитентом андеррайтер несет твердые обязательства по выкупу всего или части выпуска по фиксированным ценам. В первом случае, даже если часть выпуска окажется невостребованной первичными инвесторами, то андеррайтер обязан ее приобрести, принимая тем самым финансовые риски размещения облигаций. Если же момент первичного размещения по

фиксированным ценам совпадает с резким понижением курсов на вторичном рынке, то андеррайтер способен понести огромные курсовые потери.

Таким образом, профессиональный участник (андеррайтер), осуществляя андеррайтинг на базе твердых (фиксированных) обязательств, принимает на себя обязанность предпринять все потенциально необходимые, фактические и юридические действия для наиболее полного размещения выпуска облигаций по наилучшим ценам и в наиболее короткие сроки.

Наряду с этим профессиональный участник (андеррайтер) обязывается осуществить выкуп на свое имя и за свой счет размещаемых облигаций либо – в случае биржевого аукциона, публичного конкурса и т.п. - выставить заявки на их покупку (в пределах, установленных законодательством) на одном из следующих условий:

- выкуп установленной процентной доли выпуска ценных бумаг (от количества ценных бумаг в выпуске, от объема выпуска ценных бумаг в денежном выражении);

- выкуп части выпуска ценных бумаг, установленной как абсолютная сумма в денежном выражении;

- выкуп всего объема выпуска ценных бумаг (закрытая подписка);

- выкуп ценных бумаг, не размещенных в срок, установленный по договору между эмитентом и профессиональным участником (андеррайтером), с учетом ограничений и порядка указанного выкупа, определенного законодательством РФ и соответствующими решениями и подзаконными актами ФСФР, СБРФР, Банка России и других финансовых регуляторов; в том числе выкуп всего количества ценных бумаг, не размещенных в срок; выкуп в установленной процентной доле от количества ценных бумаг, не размещенных в срок; выкуп части выпуска, установленной как абсолютная сумма в денежном выражении.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: главное отличие основных форм андеррайтинга в том, на ком лежит ответственность за размещение ценных бумаг, а, следовательно, и финансовые риски. В случае андеррайтинга на базе твердых обязательств ответственность несет андеррайтер, в случае андеррайтинга на базе лучших усилий – эмитент.

Использованные источники:

1. Миркин Я. М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций / Я. М. Миркин, С. В. Лосев, Б. Б. Рубцов, И. В. Добашина, З.А. Воробьева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 538 с.
2. Росс Геддес. IPO и последующие размещения акций / Росс Геддес. - М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – с. 228
3. Интернет-сайт компании «Финам» <http://www.finam.ru>
4. Стандарт осуществления андеррайтинга и предоставления других услуг, связанных с размещением эмиссионных ценных бумаг. Интернет-сайт Национальной фондовой ассоциации <http://www.nfa.ru>

*Дралюк Е.А.
магистрант 2-го года обучения
Тюменский Государственный университет
Россия, г. Тюмень*

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В 2011–2012 ГГ.

В статье представлены основные направления и итоги региональной программы модернизации здравоохранения в Тюменской области в 2011–2012 гг. За время реализации программы в регионе сформировано единое медицинское пространство, выстроена эффективная система регионализации перинатальной помощи, особое внимание уделено совершенствованию медицинской помощи детям, проведены мероприятия по развитию кадрового потенциала. Реализация мероприятий, предусмотренных программой, позволила достигнуть положительных результатов по основным демографическим показателям региона.

Ключевые слова: региональная программа модернизации здравоохранения, Тюменская область

В 2011–2012 гг. в Тюменской области успешно реализовалась региональная программа модернизации здравоохранения (далее – программа).

Программа представляла собой анализ состояния здравоохранения региона, а также основные цели, задачи и способы его совершенствования на основе применения системного подхода.

Стоимость программы за счет всех источников финансирования составила 6 775,8 млн. руб., в т. ч. в 2011 г. – 2 990,3 млн. руб., в 2012 г. – 3 785,5 млн. руб.

Мероприятия реформирования инфраструктуры здравоохранения в рамках программы предусматривали:

- развитие первичной медико-санитарной помощи и профилактической направленности здравоохранения;
- развитие медицинской помощи сельскому населению;
- совершенствование скорой медицинской помощи и стационарной помощи;
- совершенствование специализированных видов медицинской помощи при кардиологических заболеваниях и острых нарушениях мозгового кровообращения, при травмах и заболеваниях костно–мышечной системы;
- совершенствование организации онкологической помощи населению;

- совершенствование медицинской помощи при социально значимых заболеваниях (туберкулез, наркомания и алкоголизм, психические заболевания);
- совершенствование акушерско-гинекологической и педиатрической помощи;
- развитие кадрового потенциала.

В системе здравоохранения Тюменской области функционирует 83 медицинские организации (6 учреждений федерального подчинения, 52 областных, 25 муниципальных учреждений) и 69 филиалов (23 участковые больницы, 40 сельских амбулаторий, 6 филиалов областных учреждений).

Сеть медицинских организаций области сбалансирована и отвечает федеральным нормативам.

В рамках программы осуществлено реформирование инфраструктуры здравоохранения с учетом численности и состава населения области, структуры заболеваемости и смертности, сети и структуры учреждений здравоохранения. В регионе сформировано единое медицинское пространство (рис. 1), разделенное на технологические уровни оказания медицинской помощи [1].



Рис 1. Организационная структура системы оказания медицинской помощи населению Тюменской области

Стратегия развития первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) и профилактической направленности здравоохранения Тюменской области определяется прогнозируемым ростом числа пациентов с хроническими заболеваниями, обусловленным старением населения и возможностью предотвращения относительно малозатратными профилактическими мероприятиями на амбулаторном уровне развития ряда тяжелых заболеваний человека, являющихся основной причиной инвалидности и смертности населения региона.

Проводимая в области реформа ПМСП направлена на:

- развитие института врача общей (семейной) практики с приоритетом ее профилактической направленности;
- развитие ресурсосберегающих и стационарзамещающих технологий, предусматривающих в т. ч.

организацию работы дневных стационаров, стационаров на дому, центры амбулаторной хирургии и хирургии одного дня;

- создание диагностических и консультативных подразделений на базе крупных областных и городских лечебных учреждений;
- развитие службы неотложной помощи в амбулаторном звене;
- совершенствование выездных методов работы;
- создание сети реабилитационных учреждений, включая амбулаторный, стационарный и санаторный этапы;
- создание сети учреждений паллиативной помощи.

Основная задача реформы ПМСП – приблизить первичную медико-санитарную помощь к пациенту. В сельской местности эта задача решается путем организации работы фельдшерских, фельдшерско-акушерских пунктов, возложением функций оказания первой помощи на домовые хозяйства (в рамках программы их организовано 96), организацией работы выездных бригад, организацией ММЦ, развитием телемедицинских технологий.

В целях повышения доступности специализированной медицинской помощи для населения сельских территорий Тюменской области, повышения качества медицинской помощи созданы межтерриториальные центры на базе ГБУЗ ТО «Областная больница №3» (г. Тобольск), ГБУЗ ТО «Областная больница №4» (г. Ишим), ГБУЗ ТО «Областная больница №23» (г. Ялуторовск) и ГБУЗ ТО «Областная больница №12» (г. Заводоуковск).

Для повышения доступности медико-социальных услуг в учреждениях здравоохранения области открыты отделения сестринского ухода за счет перепрофилирования терапевтических коек участковых больниц.

Широкое развитие в регионе получило профилактическое направление. В рамках мероприятий, направленных на формирование здорового образа жизни у граждан Тюменской области, с декабря 2009 г. созданы 13 центров здоровья для взрослых и 3 центра здоровья для детей, развернуты 3 мобильных центра здоровья. В настоящее время в медицинских учреждениях области функционируют 15 отделений и 21 кабинет профилактики.

Оплата профилактической работы медицинских организаций производится в условиях одноканального финансирования в рамках базовой программы системы ОМС. С 2006 г. в Тюменской области введена оплата обучения в «Школах здоровья» по профилям (сахарный диабет, артериальная гипертензия, бронхиальная астма и т. д.), с 2008 г. введена оплата доврачебных посещений в учреждениях первичного звена, с 2009 г. внедрен подушевой способ оплаты с частичным фондодержанием по достижению критериев эффективности профилактической работы.

Специалистам первичного звена здравоохранения осуществляются выплаты стимулирующего характера за качество профилактической работы.

Большое внимание уделяется развитию высокотехнологичных методов диагностики и лечения в клиниках региона. Масштабным проектом является создание единого лечебно-диагностического комплекса – «Медицинского городка». Формирование «Медицинского городка» строится на принципе интегрирования существующих и вновь строящихся областных специализированных центров в единый лечебно-диагностический комплекс.

В «Медицинском городке» будет обеспечен замкнутый цикл от диагностики до лечения и реабилитации по основным востребованным профилям заболеваний на базе медицинских учреждений, объединенных общей инженерной, коммуникационной и транспортной инфраструктурой. Организация вспомогательных служб будет осуществляться централизованно. Завершение реализации проекта запланировано на 2016 г.

В составе службы скорой медицинской помощи Тюменской области функционирует 3 станции и 19 отделений скорой медицинской помощи при областных больницах. Для оказания медицинской помощи населению развернуто 106 бригад скорой медицинской помощи. В городах Тюмени, Ишиме и Тобольске организованы бригады интенсивной терапии. В рамках оснащения службы скорой медицинской помощи обновлен парк автомобилей, для 22 учреждений здравоохранения Тюменской области приобретено и установлено 157 комплектов бортового навигационно-связного оборудования на базе системы ГЛОНАСС для 157 единиц автомобилей скорой медицинской помощи и 23 программных комплекса для мониторинга автомобилей.

Начато совершенствование службы неотложной медицинской помощи в целях эффективной организации оказания ПМСП в амбулаторных условиях, в т. ч. на дому, при внезапных острых и обострении хронических заболеваний, не угрожающих жизни пациента и не требующих скорой медицинской помощи.

Продолжены мероприятия по совершенствованию специализированной медицинской помощи и оптимизации коечного фонда. В целом коечный фонд по мощности является достаточным для оказания квалифицированной медицинской помощи населению Тюменской области, а по структуре сбалансированным и соответствующим показателям заболеваемости и смертности населения. Тем не менее планируется продолжить реструктуризацию коечного фонда за счет сокращения неэффективно использующихся коек.

Расходы средств федерального и областного бюджетов на проведение текущего ремонта медицинских организаций составили 116,7 млн. руб., за 2 года отремонтировано 165 объектов здравоохранения, приобретено порядка 4 375 единиц медицинского оборудования (в т. ч. в родовспоможение и детство – 1 622 единицы), на общую сумму более 4,1 млрд. руб.

В 2011–2011 гг. в рамках программы внедрено 29 федеральных стандартов медицинской помощи в 29 медицинских организациях, организовано оказание медицинской помощи в соответствии с временными клиническими протоколами. [4]

Продолжено совершенствование акушерско-гинекологической и педиатрической помощи.

В рамках программы в области создана трехуровневая система оказания медицинской помощи беременным, роженицам, родильницам и новорожденным, создана и функционирует сеть перинатальных центров, охватывающая всю территорию региона, представленная областным перинатальным центром в городе Тюмени и межрайонными перинатальными центрами в городах Ишиме и Тобольске.

Приоритетным направлением повышения качества оказания медицинской помощи детям является дальнейшее совершенствование специализированной и развитие высокотехнологичной медицинской помощи по основным востребованным видам. С этой целью планируется строительство областной детской клинической больницы, где будет обеспечен «замкнутый» цикл от диагностики до лечения и реабилитации, что будет способствовать снижению показателей детской инвалидности и смертности.

В последние годы принимаются существенные меры по сохранению и развитию кадрового потенциала отрасли здравоохранения, повышению его профессионального уровня, оптимизации численности и состава.

С целью решения проблемы дефицита кадров в сельской местности ежегодно, начиная с 2002 г., проводится целевой набор студентов в ГБОУ ВПО «Тюменская государственная медицинская академия» Минздрава России.

За счет средств федерального и областного бюджетов организована подготовка специалистов по программам последипломного обучения (интернатура и ординатура). С направленными на обучение студентами заключаются договоры, на основании которых после окончания ВУЗа они обязаны отработать не менее 3 лет в сельском здравоохранении, а главы администраций и руководители организаций здравоохранения – обеспечить молодых специалистов социальным пакетом, в т. ч. жильем.

По завершении последипломного обучения в 2011 г. в учреждения здравоохранения региона прибыло 200 врачей, в т. ч. 57 в сельские учреждения здравоохранения, в 2012 г. – 197 специалистов, в т. ч. 59 врачей в сельские ЛПУ.

В Тюменской области также реализуется ряд программ, направленных на привлечение и закрепление медицинских работников:

- осуществление компенсационных выплат молодым специалистам, прибывшим на работу в сельские территории Тюменской области (врачи – 1 млн руб., фельдшеры ФАП,

зубные врачи, заведующие ФАП – 500 тыс. руб. В настоящее время 107 медицинских работников с высшим медицинским образованием и 24 со средним медицинским образованием получили единовременные компенсационные выплаты);

- возмещение расходов по найму жилья молодым специалистам – врачам и средним медицинским работникам, прибывшим на работу в гг. Тюмень, Тобольск, Ишим, Ялуторовск, Заводоуковск, населенные пункты Тюменского района из других населенных пунктов;

- предоставление служебного жилья и мест в общежитиях;

- предоставление субсидий работникам бюджетной сферы городов Тюмени и Тобольска (в 2011 г. – 408 работникам; в 2012 г. – 250 работникам);

- участие в подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище»;

- для работающих в сельских территориях действует программа «Социальное развитие села»;

- оказание содействия добровольному переселению в Тюменскую область соотечественников, проживающих за рубежом.

Принимаемые меры позволяют снизить дефицит врачебных кадров и укомплектовать практическое здравоохранение, в т. ч. сельское, наиболее востребованными специалистами (численность врачей: 2009г. – 3 851, 2011г. – 3916, 2012г. – 4 188 человек). Реализуемые мероприятия по привлечению квалифицированных кадров показали свою эффективность и будут продолжены в будущем.

Также с целью снижения дефицита кадров в рамках программы прошли переподготовку и повысили квалификацию 1 987 врачей, в т. ч. 286 в части развития детской медицины.

Средний уровень заработной платы врачей, оказывающих стационарную медицинскую помощь в учреждениях, в которых внедрены стандарты медицинской помощи составил 46,7 тыс. руб.; среднего медицинского персонала – 23,9 тыс. руб.

В рамках повышения доступности амбулаторной медицинской помощи, в т. ч. предоставляемой врачами-специалистами, в Тюменской области приняты нормативные акты, регулирующие систему распределения выплат стимулирующего характера. Выплаты получили 1 517 врачей и 3 043 средних медицинских работников амбулаторного звена. Средний размер доплаты составил 7,1 тыс. руб. и 3,5 тыс. руб. соответственно.

Реализация мероприятий, предусмотренных программой, позволила достигнуть положительных результатов по основным демографическим показателям региона, их динамика в 2010–2013 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Основные демографические показатели в Тюменской области, 2010–
2013 гг.

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Рождаемость на 1000 населения	15,8	15,9	17,0	16,7
Общая смертность на 1000 населения	12,9	12,1	12,1	11,7
Естественный прирост на 1000 населения	2,9	3,8	4,9	5,0
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет	68,1	69,4	69,6	69,8
Младенческая смертность на 1000 родившихся живыми	6,1	5,5	6,9	6,5

Источник: [3]

Так, показатель рождаемости в период с 2010 по 2013 гг. вырос на 5,7 % и составил 16,7 на 1000 населения (2010 г. – 15,8). Общая смертность населения уменьшилась за исследуемый период на 9,3 % и составила 11,7 на 1000 населения (2010 г. – 12,9). Показатель естественного прироста на 1000 населения увеличился с 2,9 до 5,0 на 1000 населения.

Снижение показателя общей смертности произошло за счет внешних причин (28,0 %), новообразований (21,7 %), болезней системы кровообращения (3,5 %), врожденных аномалий (28,9 %), болезней эндокринной системы (33,8 %).

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась с 68,1 лет в 2010 г. до 69,8 лет в 2013 г.

За исследуемый период смертность населения в трудоспособном возрасте снизилась на 5,6 % (с 639,0 на 100 тыс. населения трудоспособного возраста в 2010 г. до 602,9 в 2013 г.).

В 2013 г. в Тюменской области впервые не зарегистрировано ни одного случая материнской смертности. Показатель младенческой смертности в 2011 г. – самый низкий за все годы регистрации – 5,5 на 1000 родившихся живыми, в 2013 г. показатель младенческой смертности составил 6,5 на 1000 родившихся живыми. Серьезная подготовка, предшествовавшая переходу на критерии регистрации рождений, рекомендованные ВОЗ, позволила избежать катастрофического повышения показателя младенческой смертности.

Подводя итоги реализации программы при оценке не только ее основных индикаторов, но и других показателей деятельности системы здравоохранения региона, можно сделать вывод о высокой эффективности реализации программы.

Таким образом, в результате модернизации системы здравоохранения Тюменской области получили развитие все уровни оказания медицинской помощи населению, выстроена эффективная система регионализации

перинатальной помощи, особое внимание уделено совершенствованию медицинской помощи детям. Реализация региональной программы модернизации здравоохранения подготовила почву для разработки и реализации долгосрочной программы развития здравоохранения Тюменской области.

Использованные источники:

1. Приложение к распоряжению Правительства Тюменской области от 28.12.2012 № 2840-рп «Региональная программа модернизации здравоохранения Тюменской области на 2011–2012 годы».
2. Неволин Д.В. Программа модернизации – исторический шанс для тюменской медицины // Тюменские известия. 2011. № 55(5263).
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tumstat.gks.ru>.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения по Тюменской области. Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.72reg.roszdravnadzor.ru>
5. Официальный сайт Территориального фонда обязательного медицинского страхования Тюменской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tfoms.ru>.

*Дралюк Е.А.
магистрант 2-го года обучения
Тюменский Государственный университет
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ В 2004–2013 ГГ.

В статье проанализированы результаты деятельности системы здравоохранения РФ за 2004-2013 гг. Сделан вывод о том, что в результате реализации программ Минздравсоцразвития в анализируемый период были достигнуты положительные результаты по основным показателям здоровья населения. Проведен анализ расходов бюджетов бюджетной системы РФ на здравоохранение, Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 г. и на плановый период.

Ключевые слова: показатели здоровья населения, расходы на здравоохранение, программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи

Результаты деятельности любой системы здравоохранения оцениваются по показателям здоровья населения и демографическим показателям. Среди критериев общественного здоровья, принятых

Всемирной организацией здравоохранения, наиболее информативными и достоверными являются медико-демографические показатели. Это, прежде всего, рождаемость, смертность, естественный прирост населения и ожидаемая продолжительность предстоящей жизни. Динамика основных демографических показателей в России в 2004–2013 гг. представлена на рис. 1.



Рис. 1. Динамика основных демографических показателей в России в 2004–2013 гг.

С 2006 г. отмечается стабилизация общей смертности, показатель смертности на 1000 населения составил: 2006 – 15,1; 2007 – 14,6; 2008 – 14,5; 2009 – 14,1; 2010 – 14,2; 2011 – 13,5; 2012 – 13,3; 2013 – 13 (снижение данного показателя в 2013 г. по отношению к 2004 г. составило 18,2 %). Одновременно регистрируется стабильное повышение рождаемости, показатель рождаемости на 1000 населения составил: 2006 – 10,3; 2007 – 11,3; 2008 – 12; 2009 – 12,3; 2010 – 12,5; 2011 – 12,6; 2012 – 13,3; 2013 – 13,2 (увеличение данного показателя в 2013 г. по отношению к 2004 г. составило 26,9 %), что определило положительный естественный прирост населения в размере 0,2 в 2013 г. Тем самым, в 2013 г. впервые за многие годы был обеспечен рост численности населения до 143,3 млн. человек.

Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении интегрально отражает множество самых разнообразных факторов, начиная от эффективности системы здравоохранения, экологических условий проживания, заканчивая стереотипами поведения и психологическим самочувствием населения. В динамике отмечается увеличение ожидаемой продолжительности жизни с 65,3 лет в 2004 г. до 70,8 лет в 2013 г.

В структуре причин общей смертности населения в 2013 г. (рис. 2) первое место занимают болезни системы кровообращения – 53,5 % или 699 случаев на 100 тыс. населения. На втором месте находятся новообразования – 16% (204 случая на 100 тыс. населения). На третьем – внешние причины – 10% (129 случаев на 100 тыс. населения).



Рис. 2. Структура причин общей смертности населения России в 2013 г.

Снижение общей смертности в 2013 г. в сравнении с 2004 г. составило 18,2 %, в том числе по основным группам причин: от внешних причин (41,3 %) и болезней системы кровообращения (17,7 %).

В 2013 г. в России сохранилась тенденция к снижению уровня смертности населения в трудоспособном возрасте. За 9 лет данный показатель снизился на 29,1 % (с 800,5 на 100 тыс. населения в трудоспособном возрасте в 2004 г. до 567,8 в 2013 г.). В структуре причин смертности трудоспособного населения в 2013 г. на первом месте находятся болезни системы кровообращения (31,2 %). На втором месте внешние причины (27,7 %), на третьем – новообразования (14,1 %).

Следует также отметить, что в результате реализации программ Минздравсоцразвития в анализируемый период были достигнуты положительные результаты и по другим демографическим показателям.

Материнская смертность – один из важнейших показателей, который в полной мере отражает состояние системы здравоохранения. С 2004 г. показатель материнской смертности снизился в 2 раза и составил в 2013 г. 11,3 на 100 тыс. родившихся живыми (2004 г. – 23,4).

Уровни и тенденции младенческой смертности особенно важны для понимания состояния общественного здравоохранения. В 2013 г. показатель младенческой смертности составил 8,2 на 1000 родившихся живыми. Снижение младенческой смертности от уровня 2004 г. составило 29,3 % (2004 г. – 11,6). В 2011 году в России достигнут самый низкий за все годы регистрации показатель младенческой смертности – 7,4 на 1000 родившихся живыми.

Показатель общей заболеваемости населения характеризуется общим числом случаев заболеваний, зарегистрированных в течение года. При этом учитываются пациенты, которым диагноз установлен как впервые, так и при повторном (многократном) обращении по поводу данного заболевания. Динамика данного показателя представлена на рис. 3.

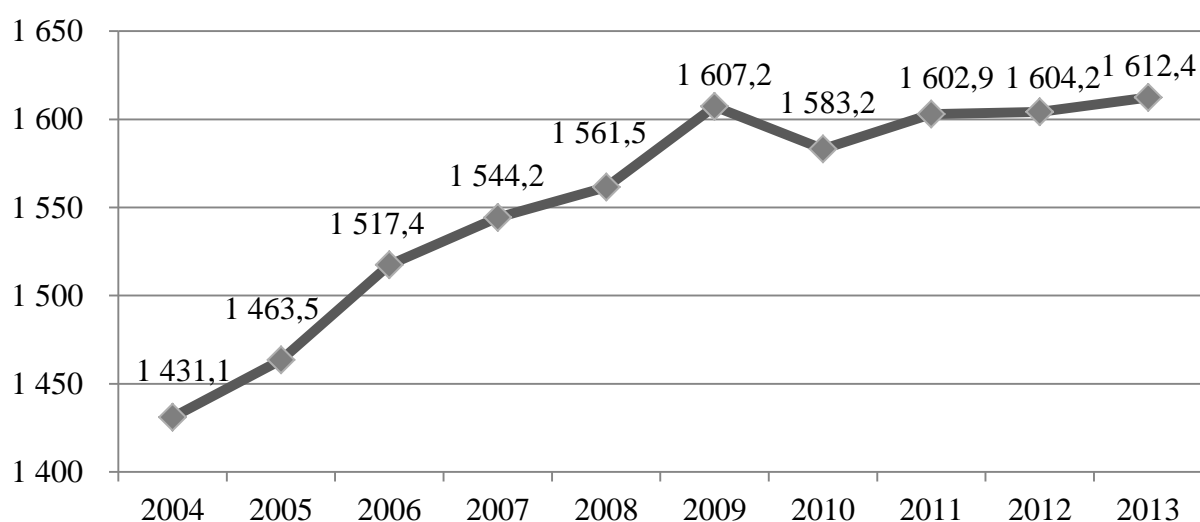


Рис. 3. Динамика общей заболеваемости населения в России в 2004–2013 гг. (показатель на 1000 населения)

Увеличение показателя общей заболеваемости с 1 431,1 в 2004 г. до 1 612,4 в 2013 г. на 1000 населения (увеличение составило 12,7 %) в определенной степени связано с ростом доли пожилого населения, а также проведением массовых диспансерных осмотров различных категорий населения в рамках реализации программ Минздравсоцразвития РФ и более эффективной выявляемостью заболеваний с помощью новых методов диагностики.

Структура общей заболеваемости населения за исследуемый период не изменилась. На первом месте находятся болезни органов дыхания, удельный вес которых в 2013 г. составил 24,4 % (393 случая на 1000 населения), болезни системы кровообращения занимают второе место (14,4 % или 232

случая), на третьем месте болезни костно–мышечной системы и соединительной ткани (9,8 % или 158 случаев).

Заболеваемость населения с диагнозом, установленным впервые (первичная заболеваемость), составила в 2013 г. 800,3 случая на 1000 населения, что выше уровня 2004 г. на 6,9 % (рис. 4).

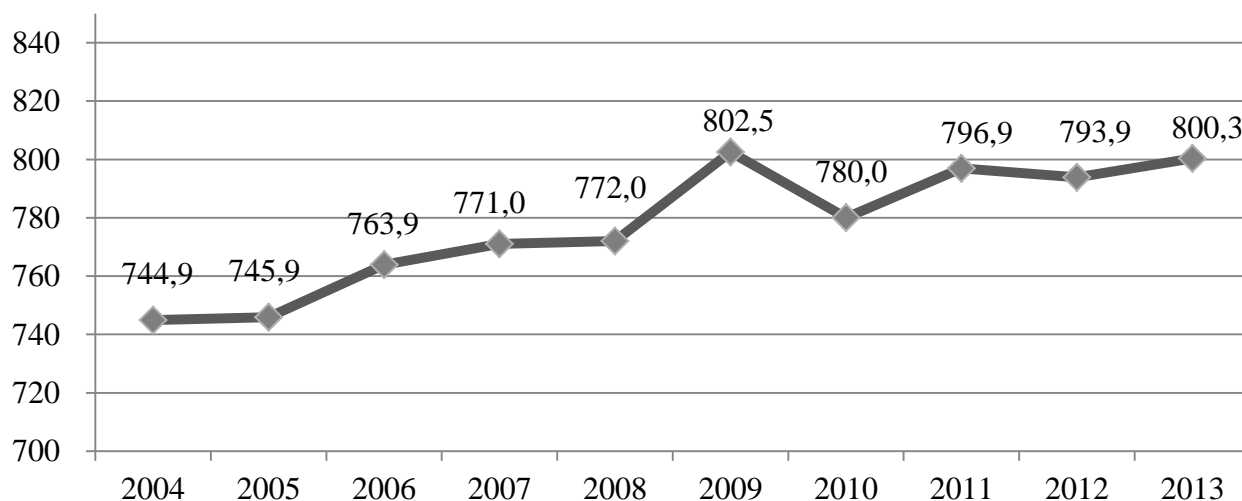


Рис. 4. Динамика первичной заболеваемости населения в России в 2004–2013 гг. (показатель на 1000 населения)

В структуре заболеваемости населения с диагнозом, установленным впервые, на первом месте остаются болезни органов дыхания, удельный вес которых составил 42,3 % (2004 г. – 39,2 %). Второе место занимают внешние причины, доля которых за исследуемый период осталась на прежнем уровне и составила в 2013 г. 11,8 %. На третьем месте – болезни мочеполовой системы – 6,2 %.

Следует отметить, что в исследуемом периоде наблюдается снижение темпов роста показателей первичной и общей заболеваемости, что свидетельствует о эффективности системы профилактики и предотвращения заболеваний.

Описанные выше положительные тенденции основных показателей здоровья были достигнуты благодаря значительному увеличению финансирования отрасли здравоохранения – за исследуемый период в 6,6 раза (рис. 5), а также реализации целого ряда программ: приоритетного национального проекта «Здоровье», федеральной целевой программы «Предупреждение и борьба с социально–значимыми заболеваниями» (2007–2012 гг.), региональных программ модернизации здравоохранения (2011–2013 гг.). Благодаря целевым программам обновлена инфраструктура отрасли, переоснащены лечебно-профилактические учреждения, созданы условия для внедрения единых порядков и стандартов оказания медицинской помощи.

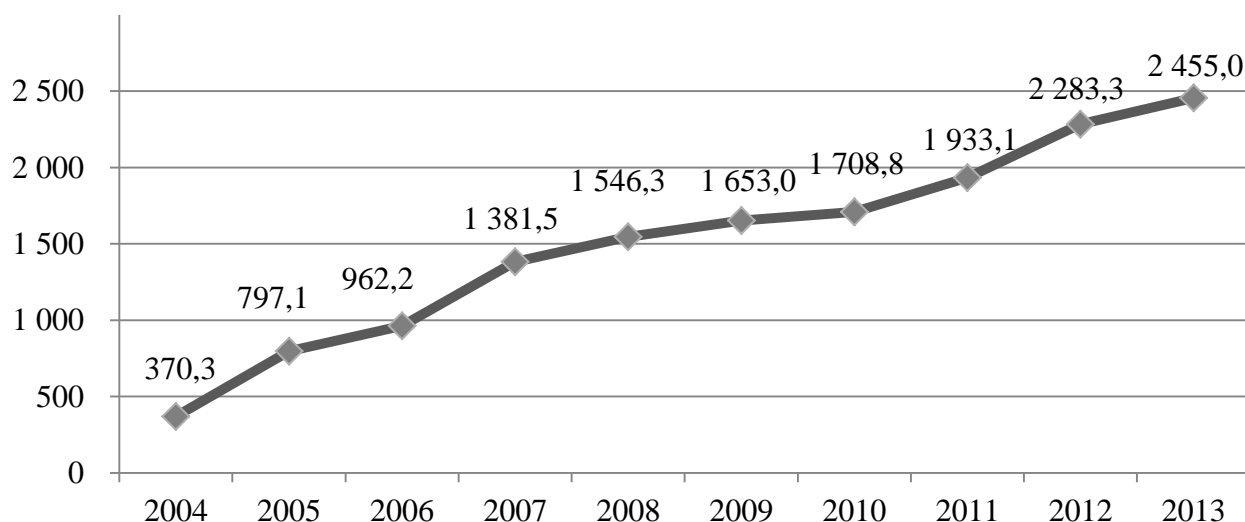


Рис. 5. Динамика расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение в 2004–2013 гг., млрд. руб.

В 2013 году расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение составили 2 455 млрд. руб. (или 3,7% в доле ВВП) (в том числе: федеральный бюджет – 401,1 млрд. руб. (с учетом межбюджетных трансфертов – 488,7 млрд. руб.); консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации – 1 013,6,0 млрд. руб.; бюджеты фондов обязательного медицинского страхования – 1 040,3 млрд. руб.). Структура расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение в 2013 году представлена на рис. 6.



Рис. 6. Структура расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение в 2013 г.

Несмотря на положительную динамику показателя расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение на протяжении всего исследуемого периода, экспертами отмечается недофинансированность государственной системы здравоохранения.

С целью решения данной проблемы в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» с 1 января 2011 г. увеличены страховые взносы на обязательное медицинское страхование в размере 2 %.

Также произошло увеличение тарифов на обязательное медицинское страхование на неработающее население. В соответствии со статьей 3 Федерального закона от 30 ноября 2011 г. № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения» утверждены положения об определении размера страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения, обеспечивающие в период 2012–2015 гг. ежегодное увеличение платежей субъектов Российской Федерации.

В соответствии с Основными направлениями бюджетной политики на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг., основной тенденцией по разделу «Здравоохранение» является увеличение государственных расходов на здравоохранение за счет всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации с одновременным усилением акцента на системе обязательного медицинского страхования (таблица 1).

Таблица 1

Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на
здравоохранение в 2014–2016 гг., млрд. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Расходы, всего	2 600,7	2 780,0	3 066,9
%% к ВВП	3,5	3,4	3,4
в том числе:			
Федеральный бюджет (без учета межбюджетных трансфертов)	353,4	302,4	310,9
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов)	1 041,9	1 035,1	1 223,2
Бюджеты фондов обязательного медицинского страхования, всего	1 205,5	1 442,5	1 532,8

Источник: [5]

Положительная динамика по данному разделу обеспечивается:

1. Наполнением системы обязательного медицинского страхования за счет увеличения размеров взносов на обязательное медицинское страхование;

2. Внедрением единого порядка распределения, предоставления и расходования субвенций из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на осуществление переданных органам государственной власти субъектов Российской Федерации полномочий в сфере обязательного медицинского страхования;

3. Наполнением базовой программы обязательного медицинского страхования по видам медицинской помощи и по экономическому содержанию.

Рост в течение 2014-2016 гг. общего объема расходов на здравоохранение за счет всех источников финансового обеспечения позволит решить задачи государственной политики в сфере здравоохранения.

Доля расходов федерального бюджета (без учета межбюджетных трансфертов) в общем объеме расходов на здравоохранение уменьшится с 16,3 % в 2013 г. до 10,1 % в 2016 г., доля консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации – соответственно с 41,2 % до 39,9 %, в то время как доля расходов фондов обязательного медицинского страхования за этот период вырастет с 42,4 % до 50,0 %.

С 1998 г. Правительством Российской Федерации ежегодно принимается Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, начиная с 2005 г. ежегодно утверждаются нормативы финансового обеспечения медицинской помощи на одного жителя (подушевые финансовые нормативы).

Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи устанавливает перечень видов, форм и условий оказываемой бесплатно медицинской помощи, перечень заболеваний и состояний, оказание медицинской помощи при которых осуществляется бесплатно, категории граждан, оказание медицинской помощи которым осуществляется бесплатно, средние нормативы объема медицинской помощи, средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи, средние подушевые нормативы финансирования, порядок и структуру формирования тарифов на медицинскую помощь и способы ее оплаты, а также требования к территориальным программам государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в части определения порядка, условий предоставления медицинской помощи, критериев доступности и качества медицинской помощи.

Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. утверждена постановлением Правительства Российской Федерации

от 22 октября 2012 г. № 1074 (далее – Программа на 2013 г.) и впервые принята сроком на три года. [2]

Средние подушевые нормативы финансирования, предусмотренные Программой на 2013 г. (без учета расходов федерального бюджета), увеличены по сравнению с 2005 г. в 2,9 раза и составляют: в 2013 году 9 032,5 руб. (в 2005 году – 3 157 руб.), в 2014 году – 10 294,4 руб., в 2015 году – 12 096,7 руб., в т. ч. за счет средств обязательного медицинского страхования на финансирование базовой программы обязательного медицинского страхования за счет субвенций Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2013 г. – 5942,5 руб., что в 3,9 раза больше по сравнению в 2005 г. (1 507,5 руб.), в 2014 г. – 6 962,5 руб., в 2015 г. – 8 481,5 руб.

Впервые в медицинскую помощь, оказываемую бесплатно в рамках Программы, включена паллиативная помощь, предоставляемая в медицинских организациях, обоснованы нормативы объема и финансовых затрат на ее оказание.

В Программе на 2013 г. изменились подходы к планированию медицинской помощи, оказываемой в амбулаторных условиях. В качестве норматива объема медицинской помощи, оказываемой в амбулаторных условиях, введены посещения с профилактической целью (включая посещения центров здоровья, посещения в связи с диспансеризацией, посещения среднего медицинского персонала), а также посещения по оказанию паллиативной и неотложной медицинской помощи.

Указанные меры позволят совершенствовать планирование медицинской помощи по приоритетным направлениям, включая развитие профилактического направления.

Впервые введена новая единица объема амбулаторной медицинской помощи – обращение, как кратность посещений при одном заболевании. Это позволит оценить уровень обращаемости населения за медицинской помощью и установить дифференцированные тарифы стоимости лечения при конкретных заболеваниях.

Нормативы объема медицинской помощи по условиям ее оказания, установленные Программой на 2013 г., позволят продолжить структурные преобразования в системе оказания медицинской помощи как за счет переноса объемов стационарной помощи на амбулаторный этап (поликлиники, дневные стационары), так и за счет более эффективного и рационального использования коечного фонда.

Программой на 2013 год утвержден ряд показателей качества и доступности медицинской помощи, что позволит в большей степени защитить права пациентов на оказание качественной медицинской помощи.

С 2013 года структура тарифа на оплату медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования включает все статьи расходов, за исключением расходов государственных и муниципальных

медицинских организаций в части капитального ремонта и проектно-сметной документации для его проведения и приобретения оборудования стоимостью свыше 100 тыс. руб. за единицу.

По предварительным данным расходы на территориальные программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (далее – территориальные программы) в 2013 г. составили 1 684,5 млрд. руб. Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов, передаваемых в систему обязательного медицинского страхования) в 2013 г. составили 487,2 млрд. руб., средства обязательного медицинского страхования – 1 197,3 млрд. руб. Доля средств обязательного медицинского страхования в структуре территориальных программ государственных гарантий в целом по Российской Федерации составила 70,8 %.

В 2013 г. в 55 субъектах Российской Федерации сохранялся дефицит финансового обеспечения территориальных программ, который по предварительным данным составил 85,2 млрд. руб. (28,9 % потребности в бюджетных ассигнованиях бюджета субъекта Российской Федерации, рассчитанной в соответствии с установленными на 2013 г. федеральными нормативами).

По итогам 2013 г. территориальные программы обязательного медицинского страхования в целом по Российской Федерации были исполнены на 99,8 % от утвержденной стоимости. [4]

В 2013 г. в Российской Федерации число больничных организаций (организации системы здравоохранения, осуществляющие медицинское обслуживание госпитализированных пациентов) составило 6 172 (общее число коек – 1 332,3 тыс., что составляет 92,9 на 10 тыс. населения), число амбулаторно–поликлинических учреждений (в число амбулаторно–поликлинических организаций включаются все медицинские организации, которые ведут амбулаторный прием (поликлиники, амбулатории, диспансеры, поликлинические отделения в составе больничных организаций и др.) – 16 537 (мощность (число посещений в смену) – 3 780 тыс., что составляет 263,7 на 10 тыс. населения), а также фельдшерско–акушерских пунктов – 34,8 тыс.

В 2013 г. в учреждениях здравоохранения системы Минздрава России работало 587 482 врача (численность врачей на 10 тыс. населения – 41,0) и 1 295 736 медицинских работников со средним профессиональным образованием (численность на 10 тыс. населения – 90,4).

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 18.10.2013 № 932 «О программе государственных гарантий бесплатного оказания

гражданам медицинской помощи на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»

3. Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»

4. Улумбекова Г.Э. Система здравоохранения Российской Федерации: итоги, проблемы, вызовы и пути решения // Вестник Росздравнадзора. 2012. №2. С. 33–38.

5. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru>

6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.ru>

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.

*Дугина Т.А, к.э.н.
доцент, зав. кафедрой "Экономика и маркетинг в АПК"
ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ
Россия, г.Волгоград*

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РОССИИ: УРОКИ ИСТОРИИ

Осмыслить всю сложность земельных отношений, сложившихся в России, попытаться найти решение современных земельных проблем, невозможно без обращения к историческому опыту.

Следует подчеркнуть, что в отличие от скоропалительных современных новаций крестьянская реформа 1861 г. готовилась годами. Губернские комитеты готовили проекты реформы, они поступали в Главный комитет, в котором 17 февраля 1859 г. были созданы редакционные комиссии (до провозглашения царского манифеста об освобождении крестьян оставалось еще 3 года.). Были выработаны особые положения для великороссийских губерний, малороссийских (юго-западных) и западных губерний. Великороссийские губернии были разделены на три полосы: черноземную с пятью высшими категориями наделов от 3 до 4,5 дес. (1 дес.=1,09 га); нечерноземную с семью высшими категориями наделов от 3,5 до 8 дес. и степную с четырьмя высшими категориями наделов от 6,5 до 12 дес. Для фактического введения в действие "Положения 19 февраля 1861 г." был установлен двухлетний "переходный период". Земля наделялась крестьянам не в собственность, а в "бессрочное пользование" за установлением повинности, размер которых через определенное число лет мог изменяться. Эти повинности состояли или в определенном числе дней отработки на помещичьих землях (в барщинных имениях), или в определенном денежном оброке (в оброчных имениях). Крестьяне, получившие землю и обязанные за пользование ею выполнять определенные повинности, получили название "временнообязанных". Определение размеров земельного надела. его фактический отвод, соглашение о выкупе

земли должны были завершиться за два года "переходного" периода. Следует отметить особую тщательность проработки всех положений реформы 1861 г.

В последние годы многие авторы проводят аналогии между современными земельными преобразованиями и столыпинской аграрной реформой. Обе эти реформы решали проблему перехода к частной собственности на землю: столыпинская реформа – от общинного землевладения, современная – от государственной собственности и коллективного землепользования.

Социально-экономические преобразования 1990-х годов были основаны на идее приватизации основных средств производства, в том числе и земли. Можно утверждать, что изначально не была учтена специфика земли как особого объекта собственности, приватизация которого требует длительного времени на межевание, установление границ, а не просто решения технических и юридических вопросов. Пожалуй, в этой связи уместно напомнить суждения главы Временного правительства А.Ф. Керенского, который, оценивая аграрные преобразования своего периода, подчеркивал: «Грандиозная земельная реформа, небывалая еще в истории человечества и подлежащая осуществлению на всем гигантском просторе Российского государства, не могла быть осуществлена не только в шесть месяцев, но и в шесть лет. Всякая поспешность, всякое нервничанье под давлением разожженных демагогией appetitов привели бы лишь к такому земельному хаосу, в котором потом десятки лет нельзя было бы разобраться» [2, с. 26]. С тех пор прошли десятилетия, а наши реформаторы все еще торопятся обогнать время.

Историки отмечают, что работы по землеустройству при проведении столыпинской реформы оплачивало государство. На землеустройство было израсходовано 134,5 млн руб., на переселение – 162 млн руб., на агрономическую помощь земства отдали более 66 млн руб., правительственные ссуды крестьянам составили почти 33 млн руб. В современной России лишь спустя почти два десятилетия с начала реформирования земельных отношений чиновники задумались о компенсации государством части затрат на выполнение землеустроительных работ. Причем, если при проведении столыпинской реформы эти работы выполнялись в полном объеме за счет бюджетных средств, то сегодня речь идет о возмещении лишь половины затрат.

Следует отметить особую роль земельных банков в реализации основных положений реформ – крестьянской 1861 г. и столыпинской. Дворянский земельный банк, созданный в 1885 г., принимал землю в залог и покупал ее у дворян, а через Крестьянский поземельный банк эта земля распродавалась крестьянам. В больших объемах осуществлялось ипотечное кредитование. В 1867 г. задолженность частного землевладения составляла 100 млн руб., а в 1905 г. – 2201,7 млн руб. Покупка земель крестьянами

через Крестьянский поземельный банк увеличила крестьянское землевладение к 1905 г. на 24, 6 млн дес., или на 18%. К 1905 г. у крестьян Европейской части России на крестьянский двор приходилось в среднем по 11. 1 дес. наделной земли. В 1906-1916 гг. через Крестьянский поземельный банк помещиками было предложено к продаже 15,4 млн дес., кроме того, 2 млн дес. удельных и казенных земель.

В 1883-1906гг. земельный фонд Крестьянского поземельного банка составлял 8,2 млн дес. За 1907-1917 гг. банком было куплено для перепродажи 9,6 млн дес., кроме того при его посредничестве было продано 5,8 млн дес. Деятельность Крестьянского поземельного банка являлась важным фактором перераспределения земельной собственности: помещичье землевладение к 1917 г. сократилось почти вдвое по сравнению с началом 1860-х годов. Через Крестьянский поземельный банк за 1908-1915 гг. до 1,2 млн крестьянских дворов продали принадлежавшие им 3,9 млн дес. наделной земли на сумму 445 млн руб.

Банки занимались землеустройством продаваемых земель в виде хуторов и отрубов, сдавали землю в аренду, предоставляли ссуды на покупку земли сельским обществам, товариществам, отдельным домохозяевам, позже – крестьянам. Можно сделать вывод, что ипотечные банки в истории России сыграли важную роль, активизируя оборот земли, формируя новые земельные отношения. Они являлись важнейшим институтом в сложной системе трансформации землевладения и землепользования. В современной системе земельных отношений банки за весь период реформирования не смогли оказать заметного влияния на формирование земельного рынка, исторический опыт отечественной ипотечной деятельности остался невостребованным.

Отметим, что столыпинскую и современную аграрные реформы внешне роднит единство поставленной цели: Столыпин делал ставку на «сильных», а нынешние чиновники – на «эффективных» собственников. Но, если столыпинская земельная реформа была направлена против сдерживающих экономическое развитие крестьянских общин, то современная земельная – основные усилия направила против в большинстве своем успешно работавших крупных агропредприятий, которые вели сельскохозяйственное производство на индустриальной основе.

Для столыпинских преобразований созрели объективные причины, к концу XIX века крестьянская община сдерживала темпы экономического развития сельского хозяйства России. Она не давала свободного выхода крестьян из общины, диктовала условия для ведения сельскохозяйственного производства и, что особенно важно, не обеспечивала постоянного землепользования. Сразу после опубликования именного высочайшего Указа от 9 ноября 1906 г. "Об изменении и дополнении некоторых постановлений о крестьянском земледелии" он подвергался резкой критике противников реформы, которые боялись разрушения, уничтожения общины. Но ведь и

цели такой - уничтожить общину - П.А. Столыпин не ставил. Реформа предложила свободный выход из общины "... в тех местностях России, где общины как принудительный союз ставят преграду для его самостоятельности...". В своем выступлении в Государственной думе он утверждал, что "закон ... не ломает общины в тех местах, где .. существуют другие условия, которые делают общину лучшим способом использования земли". Сущность реформы - в поощрении личной инициативы и утверждение личной земельной собственности взамен семейной, которая господствовала в крестьянских общинах. Семейные принципы общинного землепользования заменялись личным наследственным правом частной собственности на землю.

Для реформирования в конце XX века отсутствовали объективные предпосылки. Формирование фондов перераспределения земли для развития крестьянского хозяйства из земель колхозов и совхозов на первом этапе современной реформы нарушило стабильность аграрного производства, сложившуюся структуру посевных площадей, освоенные севообороты. Но еще большим потрясением для сельского хозяйства явился второй этап реформы, когда оставшиеся у сельскохозяйственных предприятий земли были поделены по средней районной норме и переданы в собственность работникам предприятий. Ставка делалась на формирование единоличного крестьянского хозяйства, для развития которого практически отсутствовали необходимые экономические и социальные условия (табл. 1).

Таблица 1

Мотивы и последствия двух аграрных реформ*

Конец XIX века	Конец XX века
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕРЕВНИ	
Крестьянское перенаселение и малоземелье.	Проблема избыточности рабочих рук, как и обеспеченности землей для деревни, как общая, не стоит.
Дефицит рабочих рук в промышленности. Отсутствие возможности решить этот вопрос за счет городов из-за малочисленности их населения (12% населения России)	Промышленность способна удовлетворить свои потребности в ресурсах труда за счет воспроизводства населения в городах (74% населения России)
Низкие урожаи и продуктивность скота, отсутствие возможности получать достаточные доходы для расширенного воспроизводства за счет товаров промышленности	Показатели урожаев и продуктивности скота отвечают решению продовольственного вопроса
Крестьянские волнения, принимающие в 1905 г. массовый характер	Массовых и локальных экономических протестных выступлений в деревне нет.
Сужение внутреннего рынка из-за низкой платежной способности крестьян, затруднения со сбытом промышленной продукции, а значит, и расширением производства	Платежеспособный потребитель (государственное финансирование), товароемкий внутренний рынок

МЕХАНИЗМ РЕФОРМИРОВАНИЯ	
Право выхода из общины для перенаселения или ведения дворового хозяйства на земле, выведенной из состава общинных площадей	Отрезка земли колхозов и совхозов для перераспределения ее для организации крестьянских хозяйств и расширения личных подворий
Переселение, освоение новых земель	Раздел и приватизация колхозных и совхозных (государственных) земель
Сохранение земли переселяющихся в общине, что улучшало земельное обеспечение оставшихся	Выделение для уходящего земельного участка из землепользования сельхозпредприятий, отсюда неустойчивость размера площадей, используемых коллективом.
УРОКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ	
1. Основательность и публичность подготовки реформы, обоснование и широкое обсуждение ее концепции, тщательная разработка комплексных взаимосвязанных конкретных направлений осуществления.	
2. Последовательность проведения реформы в рамках определенного переходного периода, исключение поспешности, шоковых мер.	
3. Целенаправленное государственное регулирование процессов реформирования земельных и всей системы аграрных отношений, целевая господдержка конкретных мероприятий в рамках правового и соответствующего экономического механизма, взвешенной ценовой, кредитно-финансовой, налоговой политики.	

*Составлено автором по [1, 3, 4]

При современном реформировании не было создано прочной социальной базы, российская модель рыночных преобразований не сумела аккумулировать и эффективно использовать созидательный потенциал российского крестьянства. Процесс выделения земельных долей с современных позиций видится как политическая компания, не обоснованная ни с экономической стороны, ни с социальной, причем мнение сельских тружеников не учитывалось. Поэтому современная реформа проходит с такими трудностями, в сельском хозяйстве дестабилизирована сложившаяся система, уменьшилось количество земельных ресурсов в пределах сельскохозяйственных предприятий, что сказывается на экономических показателях сельскохозяйственного производства в целом.

Изучение исторического ракурса земельных преобразований позволяет заключить, что на результаты земельного реформирования в различные исторические периоды влияла своевременность, глубокая проработка положений реформы и социальная поддержка всех слоев населения. При современном реформировании не были взяты во внимание подходы и решения, учет которых в процессе рыночных преобразований в сельском хозяйстве, начатых с 1991 г., позволил бы избежать огромных неоправданных издержек реформирования, очевидных разрушительных последствий этих преобразований.

Использованные источники:

1. Буздалов И.Н. Крестьянская реформа 1861 года: взгляд сквозь призму уроков истории на современные аграрные преобразования в России/ И.Н. Буздалов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий .- 2011.- № 1.- С.15-19, № 2.-С. 6 -10.
2. Нечаев, В.И. Земельные реформы: история и современность/ В.И. Нечаев, Г.Н. Барсукова, Н.П. Кравченко, К.А. Юрченко // Экономика сельского хозяйства России.- 2011. - №5. – С.24-36.
3. Панкова, К.И. Две земельные реформы – два результата/К.И. Панкова// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2008.- № 9. - С. 14-18.
4. Попова С.А. Развитие сельских территорий Волгоградской области на основе государственного регулирования/ С.А. Попова, Т.А. Рудкова, Ф.П. Косицына //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2014.-№5.- С. 55-57.
5. Совершенствование арендных отношений в сельскохозяйственном землепользовании: монография/ Р.С. Шепитько, Т.А. Дугина.- Волгоград: ФГОУ ВПО Волгоградская ГСХА, 2011.- 116 с.

Дьяков С.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

ФГБОУ ВПО СКФ «РАП»

Дудник Т.А.

ассистент

кафедра экономики предприятий

ФГБОУ ВПО КГАУ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО - ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из главных целей каждой из существующих экономических систем является наиболее полное удовлетворение имеющихся и потенциальных нужд общества и индивидуумов, что неразрывно связано с распределением имеющихся в распоряжении общества ресурсов для производства товаров и услуг. С расходом ресурсов связаны все проблемы экономического развития. Одним из важнейших ресурсов в отрасли сельского хозяйства являются земельные ресурсы.

Термин «земля», обладает большой научной ёмкостью, он включает в себя такие понятия как: планета; территория, пространственный базис существования государства; средство производства в сельском хозяйстве; почва; земельный участок - объект гражданского оборота и т.д. [1], при этом, независимо от того, в каком контексте используется термин «земля», всегда подразумевается её естественное, независящее от воли человека,

происхождение, поэтому, если рассматривать землю в качестве объекта управления, необходимо учитывать что в первую очередь, земля является природным объектом и подлежит особой охране[2].

В процессе сельскохозяйственного производства, по причине потенциальной экологической опасности любого вида хозяйственной деятельности осуществляемой человеком, земля подвергается негативному воздействию со стороны производителя, выступающего в данном случае в качестве природопользователя, поскольку, при осуществлении сельскохозяйственного производства, преимущественно эксплуатируется плодородие - уникальное свойство земли как природного ресурса и природного объекта, позволяющее ей служить средством производства в сельском хозяйстве[5],

Данные обстоятельства обуславливают важность сочетания в процессе сельскохозяйственного производства, экономических мер воздействия на поведение хозяйствующего субъекта и императивного регулирования в целях обеспечения охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Другими, словами, экономическое регулирование отношений возникающие в этой сфере, должно регламентироваться нормами права, поскольку необходимо учитывать специфику объекта воздействия, недопускающего стихийности присущей рыночным отношениям[3,4,5].

С учетом изложенного, экономическое регулирование земельно-имущественных отношений и охраны земель в сфере сельскохозяйственного производства, можно определить как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе прогнозирования планирования, финансирования, стимулирования деятельности по рациональному использованию и охране земельных ресурсов [3,4,5], одним из инструментов которого является мониторинг устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Земля является уникальным средством производства: при правильном использовании она не изнашивается. История воспроизводства земельных ресурсов в регионах древнейшего земледелия в Междуречье, Египте, Китае насчитывает тысячи лет. Вместе с тем, и сам процесс износа, и процесс воспроизводства земельных ресурсов являются уникальными. Износ земельных ресурсов, как полагает А. В. Егоров[7], заключается в выносе из почвы питательных веществ, т.е. полезных компонентов (минеральных и органических), при выращивании на ней различных растений. Однако данное объяснение является несколько упрощенным, так как плодородие почвы определяется не только наличием в ней питательных веществ, но и целым рядом других факторов. Следовательно, процесс воспроизводства наряду с восполнением выносимых растениями питательных веществ включает в себя также и исправление отклонений от нормы структуры почвы, ее механического, водного и воздушного состава и т. д.

Для решения данной задачи в условиях рыночной экономики необходим адекватный, хорошо отлаженный, организационно-экономический механизм воспроизводства плодородия почвы, который, в свою очередь, является одним из элементов системы рыночного регулирования земельных отношений.

В концепции формирования экономического механизма регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве наиболее существенным является разработка системы платы за землю, адекватной региональным условиям сельского хозяйства в рамках перехода к рыночной экономике, осуществление различных видов платы за землю на единой методологической основе.

Методологическая и методическая незавершенность вопроса об оценке земли как недвижимого имущества имеет решающее значение при отсутствии стимулирующего фактора рационального использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве. Существующая система платы за землю не стимулирует развитие сельскохозяйственного производства и рациональное использование земельных ресурсов. Сдерживается развитие земельного рынка, внедрение залоговых операций в сельском хозяйстве.

Мировой опыт показывает, что в системе регулирования отношений воспроизводства плодородия важную роль играют механизмы рыночного саморегулирования. Вместе с тем, ни в одной стране мира нет свободного рынка сельскохозяйственных земель, основанного исключительно на действии саморегулирующегося механизма. Большинство авторов, исследовавших аграрные формирования земельных отношений (среди них И. Н. Буздалов, Н. В. Комов, Н. Г. Конокотин, А. Э. Сагайдак, В. Н. Овчинников), признают, что государство должно сохранить за собой контроль формирования и развития институтов землевладения и землепользования. Целями такого вмешательства функционирования рыночных механизмов со стороны государства являются:

- 1) обеспечение достаточного уровня использования сельскохозяйственных угодий;
- 2) обеспечение экологических требований;
- 3) осуществление социально справедливого перераспределения земли и рентных доходов.

Экономическое понятие института землевладения и землепользования в рамках существующих правовых оснований позволяющих использовать земельные участки из состава земель сельскохозяйственного назначения, как одного из основных элементов механизма функционирования рынка представляет собой совокупность законов, правил поведения, типов формальных и неформальных социально-экономических отношений и связей.

Различают «формальные институты» - основанные на нормативно установленных правилах поведения (законы, инструкции и т.д.), и «неформальные», т. е. сложившиеся и принятые обществом правила

поведения, соглашения и договоры, которые являются факторами, структурирующими взаимодействия и легитимирующими действия формальных институтов.

Нами предлагается схема институтов землевладения и землепользования (рисунок 1).

Д. Норт отмечал, что новые институты возникают тогда, когда появляются возможности получения дохода, который не может быть получен в условиях существующей институциональной среды, то есть сложившиеся институты препятствуют увеличению доходности, что, в свою очередь, является причиной возникновения и развития новых институтов[5].

Производственные структуры являются одним из наиболее консервативных элементов социально-экономических систем. Их изменения и совершенствования требуют наличия значительного количества времени.

Существенные институциональные изменения происходят еще более медленно. Особенно консервативны неформальные институты, связанные с изменением сознания людей, но, вместе с тем, именно они создают легитимную основу для действия законов. Такие кардинальные (революционные) изменения, осуществляемые не «снизу» (объективно), а «сверху», часто приводят к отрицательным результатам в экономических преобразованиях.

В прежней социально-экономической системе было исключено действие такой мощной группы мотивов, как мотивация обладания правом собственности, тогда как в рыночных организационно-экономических механизмах эта группа мотивов занимает одно из ведущих мест.

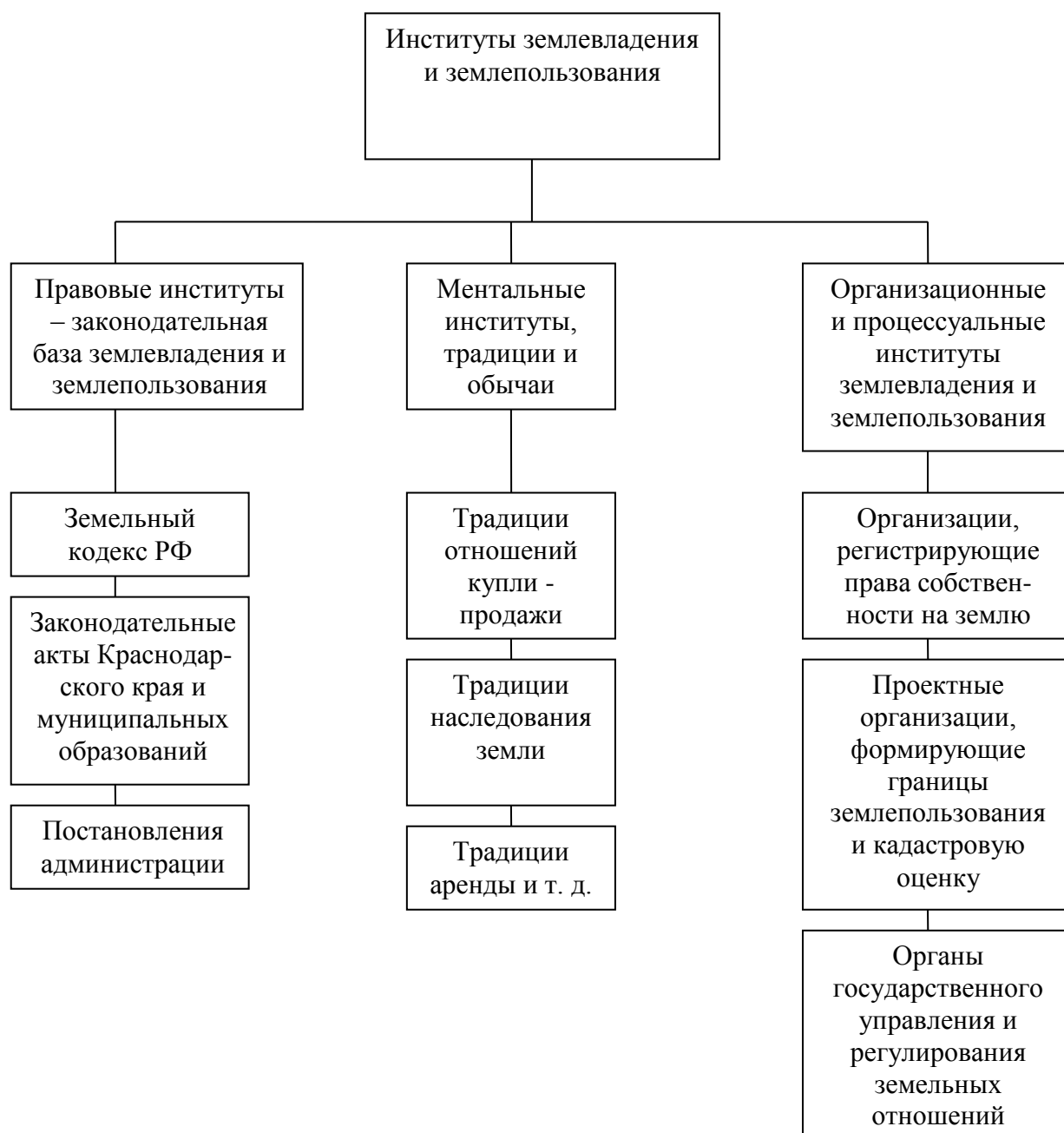


Рисунок 1 – Схема организации институтов землевладения и землепользования (разработано автором)

Следовательно, для успешного хода аграрных реформ и обеспечения нормального воспроизводства, долгосрочного и устойчивого экономического роста прежде всего необходима модификация неформальных норм поведения, легитимирующих новые законы и правила и являющихся основой формирования новых мотивационных механизмов в обществе. При этом наиболее эффективными, как показывает опыт, являются гибкие институциональные структуры, способные адаптироваться к новым условиям в широком диапазоне.

Одним из путей решения проблемы формирования «эффективного

собственника» в аграрных предприятиях и объединениях, на наш взгляд, должна стать организация внутрифирменных рынков. Построение внутрихозяйственного экономического механизма предприятия на принципах товарообмена с обеспечением реальной производственно-финансовой самостоятельности и ответственности работников отдельных подразделений наряду с проведением занятий по основам рынка позволит ускорить решение этой проблемы.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Управление земельными ресурсами \ \ Монография. - Краснодар: Изд-во «Парабеллум», - 2008 г.
2. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \ \ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г.
3. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \ \ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г. – с. 54-58
4. Дудник Д.В. Козубенко И.С. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности \ \ Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University
5. Дуглас Норт Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Перевод с английского А.Н. Нестеренко Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера / Фонд экономической книги «Начала». М., 1997

Оглавление

<i>Valeyeva Dinara</i> , THE UNITED KINGDOM AND THE USA “SPECIAL RELATIONSHIP” DURING SECOND WORLD WAR	3
<i>Baimagambetov K.S.</i> , ECONOMIC SECURITY AS A BASIS FOR THE NATIONAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	7
<i>Baimagambetov K.S.</i> , GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND EXTERNAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	11
<i>Симановский В.В., Утягин В.Е.</i> , РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В НАКОПЛЕНИИ КАПИТАЛА И ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ	15
<i>Idiyatullina L.D., Islamova Z.R., Shamratova A.R.</i> , STATUS AND PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF GRADUATES OF AGRICULTURAL UNIVERSITIES	18
<i>Idiyatullina L.D., Islamova Z.R., Shamratova A.R.</i> , TYPICAL ERRORS IN THE WRITING OF RESUME	19
<i>Murumbayeva A.N.</i> , INNOVATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS	20
<i>Peleckis Kęstutis</i> , MANAGEMENT IMPROVEMENT OF HIGHER SCHOOL POTENTIAL	22
<i>Peleckis Kęstutis</i> , STRATEGIC DECISIONS IN SOLVENCY II FOR THE INSURANCE INDUSTRY OF EUROPEAN UNION	38
<i>Peleckis Kęstutis</i> , INTEGRATED ASSESSMENT ON CORPORATE PERFORMANCE EFFICIENCY: THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS	49
<i>Porombrik A.A., Islamova Z.R., Shamratova A.R.</i> , MANAGEMENT PROBLEMS OF PERSONNEL RESERVE OF CIVIL SERVICE	63
<i>Porombrik A.A., Islamova Z.R., Shamratova A.R.</i> , IMPROVING THE PERFORMANCE OF INSURANCE STATE AUTHORITIES ON CONSIDERATION OF CITIZENS	64
<i>Абдрафиков Э.В., Спивак В.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ СВЯЗАННЫЕ С ИНФОРМАЦИЕЙ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ	66
<i>Абдрафиков Э.В., Спивак В.В.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ	68
<i>Абдрафиков Э.В., Спивак В.В.</i> , КАДРОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	70
<i>Абдрафиков Э.В., Спивак В.В.</i> , ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ КАК ФАКТОР ИНФОРМИРОВАННОСТИ	72

<i>Абдуллаева З. А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН</i>	<i>73</i>
<i>Саяхова Э.В., Абдулахатова Л.И., ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....</i>	<i>77</i>
<i>Абдуллаева З.А., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РД.....</i>	<i>80</i>
<i>Абдуллин Б.Г., Исламова З.Р., МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ И НОРВЕГИИ: ОТЛИЧИЕ И СХОДСТВО.....</i>	<i>83</i>
<i>Абдуллина Э.И., Мансурова Т.Г., ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ</i>	<i>85</i>
<i>Абдулхакова Э.А., ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ШКОЛЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЛИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ</i>	<i>90</i>
<i>Абдулхакова Э.А., ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЛИЧНОСТИ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ</i>	<i>92</i>
<i>Абдурахманов Ю.А., РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ...</i>	<i>93</i>
<i>Абзалетдинов А.А., НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ. ОЦЕНКА МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ОТЧЕТНОСТИ В СФЕРЕ ОПЛАТЫ ТРУДА</i>	<i>101</i>
<i>Абуханова А.Т., КРУПНЕЙШИЕ ЭМИТЕНТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>105</i>
<i>Абуханова А.Т., АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ</i>	<i>108</i>
<i>Абуханова А.Т., БЕЗРАБОТИЦА И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ.....</i>	<i>112</i>
<i>Абухов А.Н., РАЗВИТИЕ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ</i>	<i>116</i>
<i>Авсянников А.М., Девяткова О.И., «БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН» - СПОСОБ УКРЕПЛЕНИЯ ПОЗИЦИИ РОССИИ В РЕЙТИНГЕ ПРОЗРАЧНОСТИ БЮДЖЕТОВ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА</i>	<i>119</i>
<i>Агеева Е.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПБУ 14/2000 И ПБУ 14/2007 ...</i>	<i>125</i>
<i>Агеева Е.А., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НМА НА ПРИМЕРЕ ООО «БРАСТ».....</i>	<i>126</i>
<i>Агоян М.А., Ефремова А.С., Джек Л.Н., АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>132</i>

<i>Адилъханова А.З., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ</i>	<i>136</i>
<i>Азакова С.Б., Шайхутдинова Н.А., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ</i>	<i>138</i>
<i>Азанов Б. К., Сабден О. С., Алдабергенова Ж. М., НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СОЮЗА - ЕАЭС: РОССИЙСКО-КАЗАХСКИЙ ВЗГЛЯД</i>	<i>141</i>
<i>Азиев М.М., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>150</i>
<i>Азикаева З. А., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ</i>	<i>153</i>
<i>Айрапетян А.Л., Концевич Г. Е., МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕЛОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>157</i>
<i>Акаева А.И., Ярыгина Н.С., АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ</i>	<i>161</i>
<i>Акберова Б.И., ПРОЦЕСС ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В МИРОВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК</i>	<i>166</i>
<i>Акберова Б.И., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ</i>	<i>170</i>
<i>Акимбетова Э.А., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СПЕЦИФИКА ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ</i>	<i>173</i>
<i>Аксенова А.А., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, НЕ ИМЕЮЩИХ СТАТУС НАЛОГОВОГО РЕЗИДЕНТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>175</i>
<i>Александрова О.А., Сакаева В.Ф., ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ОРГАНА ВЛАСТИ</i>	<i>180</i>
<i>Александрова О.А., Салихова С.Ф., АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>181</i>
<i>Алексеева Н.В., ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РЕГИОНЕ</i>	<i>183</i>
<i>Алемасова Н.Ф., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>187</i>
<i>Алехина Е.С., Мамеева С.А., ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕТЕВОГО РЕСТОРАНА SUBWAY)</i>	<i>192</i>
<i>Алехина Э.А., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА</i>	<i>194</i>

<i>Алехина Э.А., АНАЛИЗ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	196
<i>Алехина В.И., ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ</i>	198
<i>Алиев Э. Ш., РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РФ</i>	200
<i>Алиева Р. А., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ</i>	203
<i>Алиева Ф.В., ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ</i>	206
<i>Алиева Ф.В., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ</i>	210
<i>Алилаева П. А., РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ</i>	213
<i>Алпатова Д.Ю., Саркисян А.Г., Леонович Н.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ</i>	217
<i>Алтухова А.В., Антипова Е.А., ПРОИЗВОДСТВО МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	220
<i>Алхасова Р.Д., РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ</i>	225
<i>Альмухаметова Д.И., BITCOIN: НОВАЯ ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА</i>	229
<i>Альярова З.И., О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ДАГЕСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	233
<i>Альярова З.И., РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ КАК ЧАСТЬ МИРОВОГО ОБЛИГАЦИОННОГО РЫНКА</i>	236
<i>Аминева И.И., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ</i>	240
<i>Аммосва А.К., В ЧЕМ ПРИЧИНА КОНФЛИКТА МЕЖДУ ПОКОЛЕНИЯМИ?</i>	243
<i>Аммосова Т.И., БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)</i>	244
<i>Андреева Ю.А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	246
<i>Андреева Ю.А., АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ США</i>	249
<i>Андросова Т.И., ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	251

<i>Андряшина Н.С., Царева И.А.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ НОВОГО ПРОДУКТА В МАШИНОСТРОЕНИИ	258
<i>Анисимова Э.С.,</i> АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В ПАКЕТЕ DEDUCTOR.....	261
<i>Анисимова Э.С., Тимофеев Д.С.,</i> РАЗРАБОТКА ЭЛЕКТРОННОГО КУРСА ПО ИНФОРМАТИКЕ В СИСТЕМЕ LMS MOODLE	264
<i>Аниськина Е.В.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СИСТЕМ ТАРГЕТ-КОСТИНГ И КАЙЗЕН-КОСТИНГ	266
<i>Анненкова А.С., Коптева К.В.,</i> ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	269
<i>Антипов В.И.,</i> КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕ.....	272
<i>Антоненко А.В., Морозова К.О.,</i> РЕКЛАМА, КАК ЧАСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....	297
<i>Антонив Ф.И., Легович Н.В.,</i> МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕТСКОГО ОТДЫХА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ	300
<i>Антонова М.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ (В СРАВНЕНИИ С РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)	309
<i>Антохова М.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	318
<i>Аразов Э.У.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦИЙ БАНКА РОССИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ	319
<i>Ардыханов А.Ф.,</i> БИРЖА, КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ.....	324
<i>Ардыханов А.Ф.,</i> ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	327
<i>Арсентьева Е.А.,</i> ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	329
<i>Арсланов А.В., Ураев Р.Р.,</i> ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ПО ЖИЛИЩНОМУ НАДЗОРУ	332
<i>Арсланова А.А., Ураев Р.Р.,</i> АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	334
<i>Артамонов В.В.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...	336
<i>Артюхова А. В., Николаева А. А.,</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕЖИМА: СПЕЦИАЛЬНОГО И ОБЩЕГО	340

<i>Арустамян А. Р.</i> , ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: НОВОЕ ОКНО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ АРМЕНИИ.....	345
<i>Арустамян А. Р.</i> , ПРИСОЕДИНЕНИЕ АРМЕНИИ К ТАМОЖЕННОМУ СОЮЗУ: ПОЗИЦИЯ РОССИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА..	348
<i>Асабова О.М., Ефремова Т.А.</i> , ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ.....	351
<i>Атаева Ф.А.</i> , МАТЕРИАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В СБЛИЖЕНИИ НАРОДОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА	357
<i>Атохалиева А. Д.</i> , РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНСКОГО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА	362
<i>Афанасьев М.М., Ткачева О.А.</i> , РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОГЕННОГО СЫРЬЯ.....	365
<i>Афтахова Р.Р.</i> , РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ . «ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ»	371
<i>Афтахова Р.Р.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ САМОСОХРАНИТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА УФЫ.....	374
<i>Ахатов И.И., Мингазова З.Р.</i> , ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН	377
<i>Саяхова Э.В., Ахмадиева Э.Н.</i> , БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	379
<i>Ахмадуллин А.А., Сакаева В.Ф.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА.....	383
<i>Ахметшин Э.М., Саркарова З.А.</i> , КАДРОВАЯ СЛУЖБА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ.....	384
<i>Ахметшин Э.М., Валова Е.А.</i> , ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА	388
<i>Баарова Х.М.</i> , СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В РОССИИ.....	390
<i>Бабазаде Л.Ю.</i> , ПРОБЛЕМА ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО РАСКРЫТИЯ ПОНЯТИЯ «МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»	393
<i>Бабайлова Ю.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	402
<i>Бабкина К.О., Гарифуллина А.Ф.</i> , ИНФОРМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО	411
<i>Бабкина К.О., Гарифуллина А.Ф.</i> , МОТИВАЦИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА.....	412

<i>Бабурин А.А., Хлызов А.Д., МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО ОФИСА.....</i>	<i>415</i>
<i>Багомедов И. Г., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ.....</i>	<i>418</i>
<i>Бадертдинов Р.Р., Юнусбаева В.Ф., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА НА ОБЪЕКТАХ ТЭК И ЕГО КОНТРОЛЬ ОТДЕЛОМ “К” БЮРО МВД ПО РБ</i>	<i>421</i>
<i>Бадертдинова С.Р., Гайфуллина М.М., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УТИЛИЗАЦИЮ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА.....</i>	<i>424</i>
<i>Саяхова Э.В., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.....</i>	<i>428</i>
<i>Базарова А.В., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>431</i>
<i>Саяхова Э.В., Базитова Т.Н., ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РФ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....</i>	<i>434</i>
<i>Байгазина И.И., Шайнурова З.М., ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В СПК «АГИДЕЛЬ» БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА РБ</i>	<i>437</i>
<i>Байкова Р.Ф., Исламова З.Р., ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>439</i>
<i>Байрак Т. А., Иванова А. А., МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ В МОЛОДОЙ СЕМЬЕ.....</i>	<i>441</i>
<i>Байрак Т.А., ПРОБЛЕМЫ НЕПОЛНЫХ СЕМЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>443</i>
<i>Бакунова А.М., НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ</i>	<i>444</i>
<i>Балабанова Н.А., ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ</i>	<i>447</i>
<i>Баландина А.С., Лазарева Е.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....</i>	<i>453</i>
<i>Балашов Е.В., Галлямова Р.А., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ.....</i>	<i>461</i>
<i>Балыкбаева Р.С., Фатхиева Д.Р., МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>463</i>
<i>Балыкбаева Р.С., Фатхиева Д.Р., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....</i>	<i>467</i>

<i>Балыкина С.Н., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ БИВЕРА (на примере ООО «Урицкий молокозавод»)</i>	470
<i>Барабощина Н.В., Симонов Н., ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ: ОТ ВИЛЛЫ ДО КОЛЛЕКТИВНОГО САДА</i>	474
<i>Баранов И.И., Бутя М.Э., Ильченко И.А., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ КОНСТРУКТОРСКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА В МАШИНОСТРОЕНИИ</i>	479
<i>Барановская Н.С., Глушич А.О., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	483
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ). ЧАСТЬ 1.</i>	486
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ БОГДАНОВА И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ</i>	507
<i>Барановский А.Г., Тренихин А.П., ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) ЧАСТЬ 2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ</i>	526
<i>Баркова М.В., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОГО БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАВОД СЫРОДЕЛЬНЫЙ ЛИВЕНСКИЙ», ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. ЛИВНЫ)</i>	542
<i>Баркова М.В., АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА (НА ПРИМЕРЕ КХ «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ» ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЛИВНСКОГО РАЙОНА)</i>	544
<i>Барсукова Ю.Ю., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО БИЗНЕСА И ЕГО ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</i>	548
<i>Бархударян В.Л., Скрипниченко Ю.С., КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ГОЛУБАЯ НИВА» СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)</i>	557
<i>Саяхова Э.В., Бегова Е.С., ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	560
<i>Бекбулатов Б.М., СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ</i>	563
<i>Белавина М.Н., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ТУРИЗМЕ</i>	565
<i>Белехова Г.В., ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ</i>	569

<i>Белозерова Ю.В., Кривошапова С.В., ПРИНЦИПЫ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО БАНКОВСКОГО НАДЗОРА</i>	<i>576</i>
<i>Белоусова А.М., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ</i>	<i>579</i>
<i>Белоусова А.М., ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА БЕЛГОРОДА</i>	<i>583</i>
<i>Беляков А.В., ОРГАНЫ ЮСТИЦИИ В БОРЬБЕ ЗА ОХРАНУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....</i>	<i>585</i>
<i>Берберих С.Ю., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЕПК ВОЛЖСКИЙ»</i>	<i>589</i>
<i>Берлин Ю.И., Юдкина Л.В., Коробейник В.А., СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ</i>	<i>592</i>
<i>Саяхова Э.В., Биктагирова А.А., СТРАХОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ИЗБЕЖАНИЯ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....</i>	<i>605</i>
<i>Биктеев Р.Р., Салихова С.Ф., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ).....</i>	<i>608</i>
<i>Бирюков С.Г., Бусалова С.Г., УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА.....</i>	<i>612</i>
<i>Блатман Г.М., КОНЦЕПЦИЯ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ</i>	<i>616</i>
<i>Бобровская Е.В., ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>619</i>
<i>Богатырева М.Р., Гильманова Р.Р., ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ.....</i>	<i>622</i>
<i>Богданова Е.А., Матвеева Л.Г., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>626</i>
<i>Болатов А.Р., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>633</i>
<i>Болатов А., КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН ..</i>	<i>636</i>
<i>Болдырева Д.Г., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕБГОК-ЭЭРЗ».....</i>	<i>639</i>

<i>Болдырева Д.Г., ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕБГОК-ЭЭРЗ»</i>	<i>642</i>
<i>Богомолова Л.Л., Воронова Е.Л., ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ</i>	<i>645</i>
<i>Болтовская Ю.С., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ КФХ «КОСЬКИН И.И.»</i>	<i>648</i>
<i>Болтовская Ю.С., АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОРЛОВСКОЕ».....</i>	<i>652</i>
<i>Болтунова И.И., СРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ</i>	<i>657</i>
<i>Болтунова И.И., Идрисова А.А., МАРКЕТИНГОВЫЙ РИСК И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ</i>	<i>663</i>
<i>Бородина И.А., Голодов М.А., Алехина Е.С., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	<i>667</i>
<i>Бочкарева К.С., ФЕНОМЕН ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮРОКРАТИИ</i>	<i>670</i>
<i>Бояринова И.В., ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ «КУЛЬТУРЫ НЕДОВЕРИЯ» В РЕГИОНЕ</i>	<i>673</i>
<i>Бояринова И.В., СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ «КУЛЬТУРЫ НЕДОВЕРИЯ» В РЕГИОНЕ</i>	<i>677</i>
<i>Бояркин В.С., Челмакина Л.А., МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....</i>	<i>681</i>
<i>Брагина Т.Е., Саяхова Э.В., НОВЫЙ ПОРЯДОК ПЛАНИРОВАНИЯ, НОРМИРОВАНИЯ И ОБОСНОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....</i>	<i>685</i>
<i>Брезинская А.С., Ураев Р.Р., ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ</i>	<i>689</i>
<i>Брескина Н.В., Келасов А.В., ЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА</i>	<i>692</i>
<i>Брыкина А.М., ПРОБЛЕМЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>696</i>
<i>Бугакова А.В., Берёза Н.В., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ</i>	<i>704</i>
<i>Бугаян С.А., РАДИАЦИОННАЯ ОБСТАНОВКА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.</i>	<i>713</i>

<i>Буздова А.З., Неудахина Ю.Г., ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО.....</i>	<i>717</i>
<i>Буйная Г.В., Аллахвердова Ю.А., СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ БАНКОВ .</i>	<i>725</i>
<i>Булатова А.И., Нигматзянова А.В., ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РФ</i>	<i>733</i>
<i>Булдакова А.С., ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ КАК ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РФ</i>	<i>735</i>
<i>Булименко Н. Г., СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ СОНИТЕЛЬНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА.....</i>	<i>741</i>
<i>Бураков Д.В., РОЛЬ АНКОРИНГА В РАЗВИТИИ НАУЧНЫХ СУЖДЕНИЙ</i>	<i>749</i>
<i>Бураков Д.В., РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА (ЧАСТЬ I)</i>	<i>757</i>
<i>Бураков Д.В., РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА (ЧАСТЬ II).....</i>	<i>766</i>
<i>Бураков Д.В., НЕУСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	<i>773</i>
<i>Бураков Д.В., ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ КРЕДИТА ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.....</i>	<i>783</i>
<i>Бураков Д.В., КЛАССИФИКАЦИИ ТЕОРИЙ КРЕДИТА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: КРЕДИТ КАК ФОРМА ОБМЕНА</i>	<i>790</i>
<i>Бураков Д.В., КЛАССИФИКАЦИИ ТЕОРИЙ КРЕДИТА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: ВОПРОСЫ ДОВЕРИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТА И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ</i>	<i>797</i>
<i>Бураков Д.В., ОНТОГЕНЕЗ ПОВЕДЕНИЯ В КРИЗИСНОМ ЯВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ПУЗЫРЯ 2006 ГОДА В США</i>	<i>804</i>
<i>Бураков Д.В., ГЕНЕЗ ИПОТЕЧНОГО ПУЗЫРЯ 2006 ГОДА: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	<i>811</i>
<i>Бураков Д.В., ГИПОТЕЗА ВЕКТОРНОЙ НЕОПТИМАЛЬНОСТИ КРЕДИТА: РЫНОК ТРУДА, ФИНАНСОВАЯ ЭНТРОПИЯ, СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС</i>	<i>820</i>
<i>Бут И.С., Галлямова Т.Р., УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ) В ООО "ФИРМА "К"</i>	<i>826</i>

<i>Бутова Т.В., Белогорцева Ю.А.,</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВОМ.....	828
<i>Бывшева Т.А., Бураева Е.В.,</i> ТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	831
<i>Вавренюк С.Ю.,</i> АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА 100 ГА ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ	837
<i>Вавренюк С.Ю.,</i> ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КХ «50 ЛЕТ ОКТЯБРЯ»	839
<i>Вагин В.Д.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ КАК ОБОБЩЕННОЙ КАТЕГОРИИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	841
<i>Вайсберг Я.А.,</i> АНАЛИЗ УРОВНЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ	849
<i>Валеев Т.В., Фаррахов А.Ф.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	856
<i>Валеева А.Р., Говако И.Б.,</i> АНАЛИЗ И ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ	859
<i>Валеева Н.Н., Исламова З.Р.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	862
<i>Валиахметов А.И., Юнусбаева В.Ф.,</i> ПРОБЛЕМЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	864
<i>Валиева А.Ш., Саяхова Э.В.,</i> ВИДЫ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	865
<i>Валиева А.Р., Филиппова С.Р.,</i> КАЧЕСТВО ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	867
<i>Валиева А.Р., Сюткина К.С.,</i> РЕЗУЛЬТАТ ВОЗРОЖДЕНИЯ МИРОВОГО СУДА В РОССИИ.....	870
<i>Валимухаметова Э.Р., Говако И.Б.,</i> ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РОССИИ	872
<i>Валитова Г.Р.,</i> АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРАВОСПОСОБНОСТИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	875
<i>Валишина Н.Р., Зиангирова А.Р.,</i> ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА «ГАЛАКТИКА» В ОРГАНИЗАЦИИ «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД АВТОБЕТОНОВОЗОВ» ГОРОДА ТУЙМАЗЫ	876

<i>Ванжа М.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ</i>	<i>880</i>
<i>Ванжа М.В., ПЕРСПЕКТИВЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ</i>	<i>883</i>
<i>Васильев В.Л., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН).....</i>	<i>887</i>
<i>Васильев В.Л., Ахметшин Э.М., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ КОНТРОЛЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i>	<i>891</i>
<i>Васильева М.В., Филиппова В.К., ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ.....</i>	<i>896</i>
<i>Васильева М.В., Филиппова В.К., КТО В ДОМЕ ГЛАВНЫЙ: СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ НА ОСНОВЕ ЛИДЕРСТВА В СЕМЬЕ</i>	<i>897</i>
<i>Васина Н.В., ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ</i>	<i>898</i>
<i>Вахитова Э.Я., Юнусбаева В.Ф., РОЛЬ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЕБЕНКА..</i>	<i>902</i>
<i>Вахонина А.П., ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>904</i>
<i>Вервекина Е.А., МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ КАК ВКЛАД В ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РЕГИОНА</i>	<i>909</i>
<i>Вешнякова Т.С., Игумнова Е.О., Мурзина Т.В., ИССЛЕДОВАНИЕ БЮДЖЕТА ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА</i>	<i>911</i>
<i>Видус А.В., Платонова Д.А., Бубин М.Н., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	<i>918</i>
<i>Винокурова Н.П., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА И РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СТАБИЛИЗАЦИИ ИНФЛЯЦИИ.....</i>	<i>922</i>
<i>Вишневская Н.Г., Мухамадьянова Л.В., АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ВИДЫ.....</i>	<i>924</i>
<i>Вишневская Н.Г., Мухамадьянова Л.В., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ</i>	<i>927</i>
<i>Власов В.В., Мочалова Я.В., ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА: РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....</i>	<i>929</i>
<i>Волков А.Ю., Волков М.А., О РЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>934</i>

<i>Волкова А. В.</i> , НАЦИОНАЛЬНО ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	937
<i>Волченкова Л.Ю., Плахов А.В.</i> , НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДОХОДАХ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ.....	940
<i>Волченкова Л.Ю., Ильина И.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО.....	944
<i>Волченкова Л.Ю., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ВАРИАЦИОННОГО РЯДА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	948
<i>Воржакова И.В.</i> , ШОППИНГ В ИНТЕРНЕТЕ.....	951
<i>Воробьева Е.И.</i> , СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ.....	955
<i>Воробьева Е.И.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА НА ПРИМЕРЕ ООО ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ «ПОВОЛЖЬЕ».....	958
<i>Вторушин М.А., Огородникова И.И.</i> , МЕТОДИКА ОЦЕНКИ АУТСОРСЕРОВ.....	960
<i>Вторушин М.А., Огородникова И.И.</i> , ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	965
<i>Выскребенцева М.А., Концевич Г.Е.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	972
<i>Вышинская Ю.В.</i> , НЕОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ: ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ	975
<i>Габдрахманова А.Р., Запольских Ю.А.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРЕДСТОЯЩЕЙ УГРОЗЫ ЕГО БАНКРОТСТВА	982
<i>Габитов М.С.</i> , ГОУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	984
<i>Габитова М.Ш.</i> , СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТИПРИИМСТВА	988
<i>Габитова М.Ш.</i> , ТЕНДЕНЦИЯ РЫНКА И ЦЕННОСТЬ УСЛУГИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ	990
<i>Габидуллина Д.А., Кулешова В.П.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ МУСП "ЧИШМИНСКИЙ ПЛОДОПИТОМНИЧЕСКИЙ СОВХОЗ" ЧИШМИНСКОГО РАЙОНА РБ	992
<i>Саяхова Э.В., Габитова Г.Р.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	998
<i>Габитова Р. Р., Галлямова Т.Р.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	1000

<i>Гаврилова С. В.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	1003
<i>Гаврилова С.В.</i> , ФИНАНСОВАЯ ИННОВАЦИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ	1010
<i>Гаджиев Б.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК В ДАГЕСТАНЕ.....	1017
<i>Гаджиев И.М.</i> , ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РД	1020
<i>Гаджиев Р.М-С.</i> , ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ НА ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	1023
<i>Гаджиев Ю.Г.</i> , ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....	1026
<i>Гаджиев Ю.Г.</i> , РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	1031
<i>Гаджиев И.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РФ.....	1035
<i>Гаджиева Д.Ю.</i> , ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1038
<i>Гаджимурадова А.М.</i> , АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО: ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ.....	1041
<i>Газафарова Р.Р., Ибрагимов У.Ф.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	1044
<i>Газафарова Р.Р., Ибрагимов У.Ф.</i> , ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	1050
<i>Газафарова Р.Р., Ибрагимов У.Ф.</i> , ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ ДРУГИХ СТРАН.....	1056
<i>Галанина Н.М.</i> , ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ И ИНЫЕ ВЕЩНЫЕ ПРАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1058
<i>Галиева Г.Б., Хатмуллина Л.Р.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ (ОПЫТ ГОРОДСКОГО ОКРУГА г.УФА)	1062
<i>Галимова А.Ш.</i> , МОТИВЫ И ФАКТОРЫ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА CASH SAVINGS OF THE POPULATION AS A SOURCE OF INVESTMENT.....	1065
<i>Галимова А.Ш.</i> , СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ПЕРИОД МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	1071

<i>Галимуллина Э.З., Кулаков В.Ю., ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ БУДУЩЕГО В ЭНЕРГЕТИКЕ...</i>	1076
<i>Галимуллина Э.З., Хомченко В.С., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ, КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....</i>	1079
<i>Галлямова Т.Р., Уразгулова Л.И., НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ.....</i>	1082
<i>Галлямова Т.Р., Галаутдинова А.И., ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ</i>	1085
<i>Галлямова Т.Р., Галлямова Р.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</i>	1087
<i>Галлямова Т.Р., Уразгулова Л.И., УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	1090
<i>Галлямова Т.Р., Абдуллина А.И., ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА</i>	1094
<i>Галлямова Т.Р., Габдуллина А.А., СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....</i>	1097
<i>Галлямова Т.Р., Галеева А.А., РОЛЬ АУДИТА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	1100
<i>Гамзатова М.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН</i>	1103
<i>Гамзатова М.А., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ</i>	1106
<i>Саяхова Э.В., Ганиева Р.Д., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ</i>	1110
<i>Гапонова С.Н., О КОРРЕЛЯЦИИ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА И УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ.....</i>	1113
<i>Гапонова С.Н., Кудрявцева А.В., МЕХАНИЗМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНЕШНИХ ДИСБАЛАНСОВ И ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К НИМ</i>	1117
<i>Гапонова С.Н., Шабанова Н.В., ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ</i>	1120
<i>Гапонова С.Н., Соловьева В.А., ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАРАСТАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ.....</i>	1123
<i>Гапонова С.Н., Мартынова К.Р., РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С КОРРУПЦИЕЙ – ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В РОССИИ.....</i>	1127

<i>Гапонова С.Н., Волкова Ю.И., ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ И МОНЕТЕЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>1130</i>
<i>Гапонова С.Н., Колесникова В.Н., МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	<i>1134</i>
<i>Гапонова С.Н., Говорова В.В., ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИ ЗА ПЕРИОД РЕФОРМ.....</i>	<i>1137</i>
<i>Гапонова С.Н., Проняева Ж.А., ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ</i>	<i>1141</i>
<i>Гареева Л.И., Юнусбаева В.Ф., ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ.....</i>	<i>1144</i>
<i>Гарифуллина А.Ф., Насырова Э.Б., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ НАУКИ.....</i>	<i>1146</i>
<i>Гарифуллина Г.Ф., Запольских Ю.А., ФАКТОРИНГ КАК МЕРА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>1149</i>
<i>Гарифуллина Г.Ф., Запольских Ю.А., УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ</i>	<i>1152</i>
<i>Гарифуллина Г.Ф., Запольских Ю.А., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ</i>	<i>1155</i>
<i>Гарифуллина А.Ф., Трофимова У.Ю., ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КАДРОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ</i>	<i>1157</i>
<i>Гарифуллина А.Ф., Юнусов А.З., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>1159</i>
<i>Гарт Н.А., Гельманова З.С., УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ</i>	<i>1163</i>
<i>Гарт Н.А., Гельманова З.С., ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА АО «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ</i>	<i>1166</i>
<i>Гарт Н.А., Гельманова З.С., МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ТЕМИРТАУ</i>	<i>1170</i>
<i>Гарькин И.Н., Королева Л.А., К ВОПРОСУ О МОТИВАХ УЧАСТИЯ В ДИССИДЕНТСКОМ ДВИЖЕНИИ</i>	<i>1175</i>
<i>Гарькин И.Н., Королева Л.А., МУСУЛЬМАНСКОЕ ДУХОВЕНСТВО СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ (1940-Е ГГ.)</i>	<i>1178</i>
<i>Гатальская О.В., Шутько Л.Г., РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ КУЗБАССА</i>	<i>1181</i>

<i>Гаффаров Р.Д., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>1184</i>
<i>Гельценлихтер Ю.В., Голеняева Л. В., ОЛИМПИЙСКАЯ СИМВОЛИКА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ И ВЛИЯНИЯ НА УСПЕХ ПРОДАЖ</i>	<i>1188</i>
<i>Герасименко О.А., Бондарец Ю.В., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКСПРЕСС- ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПЛАСТУНОВСКОЕ» И ОАО «ПЛЕМЗАВОД ИМ. ЧАПАЕВА В. И.» ДИНСКОГО РАЙОНА ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА</i>	<i>1191</i>
<i>Гераськина Т. В., ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ</i>	<i>1197</i>
<i>Германова В.С., Саркисова Р. А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО</i>	<i>1206</i>
<i>Гиззатуллина З.Р., Зарипова Г.М., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>1212</i>
<i>Гильманова Р., Запольских Ю.А., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНТЕРНАЦИОНАЛ» ИШИМБАЙСКОГО РАЙОНА ..</i>	<i>1214</i>
<i>Гильманова Р., Валишина Н.Р., ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ РАЗДЕЛА «УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ» В ПРОГРАММЕ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»</i>	<i>1216</i>
<i>Гиниятова Е.В., Корякина А.С., СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ.....</i>	<i>1219</i>
<i>Гладченко Е.С., Джек Л.Н., РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1222</i>
<i>Глазачева Л.В., РОЛЬ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>1227</i>
<i>Глазков Н.В., Писчанский М.А., Глазкова И.Ю., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ</i>	<i>1231</i>
<i>Глинкина С.А., ОГРАНИЧЕНИЯ, НАКЛАДЫВАЕМЫЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1234</i>
<i>Глод А.В., Уразманова К.Р., УРОВЕНЬ И СТРУКТУРА ЕСТЕСТВЕННОЙ ЦЕНЫ В КОНЦЕПЦИИ АДАМА СМИТА</i>	<i>1240</i>

<i>Говако И.Б., Абдеев Т.И., АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>1247</i>
<i>Говако И.Б., Абдеев Т.И., ПРОЯВЛЕНИЕ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ СТРАНЫ.....</i>	<i>1251</i>
<i>Голубева Е.А., Богданова Е. В., ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ</i>	<i>1255</i>
<i>Голубева С.А., Хохлова Н.В., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ЛЕВЕРИДЖЕМ</i>	<i>1258</i>
<i>Гончарова Н.М., Ильина И.В., ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ»</i>	<i>1261</i>
<i>Горбулина Т.В., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ОРГАНИЗАЦИИ АПК.....</i>	<i>1265</i>
<i>Горбулина Т.В., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>1267</i>
<i>Горбунова Н.А., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭТНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	<i>1271</i>
<i>Горбунова Н.А., Курылева М.А., АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН НА РЫНКЕ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	<i>1276</i>
<i>Горелова Е.Г., Яновская И.С., СОСТАВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ПОРТРЕТА ПОТРЕБИТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ИНТЕГРАЛ»)</i>	<i>1282</i>
<i>Горобец Л.Э., Мочалова Я.В., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ.....</i>	<i>1284</i>
<i>Горохов М.А., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОФИЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В РОССИИ</i>	<i>1287</i>
<i>Горчакова Л.В., SEO И КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ.....</i>	<i>1290</i>
<i>Горшенина О.В., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕЧИЦА» ЛИВЕНСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)</i>	<i>1292</i>
<i>Горшихина Ю.С., ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>1295</i>
<i>Горшихина Ю.С., БЮДЖЕТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК МЕТОД ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</i>	<i>1298</i>

<i>Горшков Д.В., Пугач А.В., ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА.....</i>	1301
<i>Гребнева А.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ РАСХОДОВ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБАХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ РЕКЛАМЫ.....</i>	1305
<i>Гребнева А.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	1307
<i>Грибанова О.С., Дьяконова А.В., БЕНЧМАРКИНГ</i>	1313
<i>Григоращенко В.Г., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ</i>	1315
<i>Григорьева Д.Р., Тыл В.В., ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ</i>	1318
<i>Григорьева Е.А., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ</i>	1321
<i>Гришина А.М., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СНИЖЕНИЯ ШУМА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ МАШИНИСТА ПДМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «АПАТИТ» КИРОВСКИЙ РУДНИК.....</i>	1326
<i>Гуляева А.В., Говако И.Б., ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНИХ ЦЕН НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ БЕЗИН И ПОСТРОЕНИЕ ЕГО ПРОГНОЗА</i>	1330
<i>Гумерова Г.Ф., Ханнанова Т.Р., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ</i>	1333
<i>Гурина М.А., К ВОПРОСУ ОБ ИСТОКАХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: РЕЛИГИОЗНЫЙ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ</i>	1336
<i>Гусакова М.С., Швецова Е.В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРМИНАЛЬНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1343
<i>Гусейнов М.Г., ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....</i>	1347
<i>Гусейнов М.Г., АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В РД</i>	1350
<i>Гусейнова М.Р., АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	1354
<i>Гусейнова М. Р., РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ГЕРМАНИИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....</i>	1358

<i>Гусейнова М.Р.</i> , РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ	1362
<i>Гусейнова П.Г.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ДАГЕСТАНЕ	1365
<i>Гусейнова П.Г.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	1370
<i>Гусенова Р.Б., Бакунова А.М.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ.....	1374
<i>Гусенова Р.Б.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	1378
<i>Давтян Д.В.</i> , КРАУДСОРСИНГ КАК ВИД КОЛЛЕКТИВНОЙ СЕТЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ НАД ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЛАСТИ	1380
<i>Дадаева З.С., Гасанова Э.Г.</i> , СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	1385
<i>Дадаева З.С.</i> , АНАЛИЗ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ РД	1388
<i>Даутова А.А., Рахимова О.Ш.</i> , РОЛЬ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА В РЕШЕНИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1391
<i>Даутова Д.Р., Саяхова Э. В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ.....	1395
<i>Даудова А.А., Мусаева З.И.</i> , АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	1398
<i>Дбар Д.Г., Горностаева Ж.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕ УСЛУГАМИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	1402
<i>Дейкова Т.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ОЦЕНКУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	1404
<i>Демина Е.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ	1412
<i>Демьянец А.В.</i> , РЫНОК ЗОЛОТА	1420
<i>Деркач С.Н., Николаева А.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ.....	1422
<i>Дешеева Н.В., Шанин С.А.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	1426
<i>Джабраилова Г.Г.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УЧАСТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ.....	1429

<i>Джалилова С.Ф., ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ</i>	1432
<i>Джафарова Д.Ф., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	1435
<i>Дибирова Н.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	1439
<i>Дибирова Н.А., ОЦЕНКА РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....</i>	1442
<i>Дильман В.Д., РЫНОК РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ БАНКА «МТС-Банк».....</i>	1444
<i>Дистанова З.Р., Шорохова А.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ</i>	1446
<i>Довгоцько Н.А., Скиперская Е.В., УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК ИМПЕРАТИВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ..</i>	1449
<i>Довгоцько Н.А., НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ</i>	1452
<i>Довгоцько Н.А., Пономаренко М.В., ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ ЮГА СТРАНЫ.....</i>	1455
<i>Довгоцько Н.А., Брескина Н.В., ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ЕГО СТРУКТУРА</i>	1459
<i>Долгатов Г.М., РОЛЬ СБЕРБАНКА РОССИИ В ОБСЛУЖИВАНИИ НАСЕЛЕНИЯ</i>	1462
<i>Долин М.Ю., ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ РАЗВИТИЯ АНДЕРРАЙТИНГА</i>	1468
<i>Долин М.Ю., АНДЕРРАЙТИНГ – КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ</i>	1472
<i>Дралюк Е.А., РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В 2011–2012 ГГ.....</i>	1476
<i>Дралюк Е.А., АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ В 2004–2013 ГГ.....</i>	1484
<i>Дугина Т.А., ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РОССИИ: УРОКИ ИСТОРИИ</i>	1494
<i>Дьяков С.А., Дудник Т.А., ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО - ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1499